ENTREPRENEURS

ET

PROFITS INDUSTRIELS

PAR

Marcel PORTE

PARIS
LIBRAIRIE NOUVELLE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE
ARTHUR ROUSSEAU, ÉDITEUR
14, RUE SOUFFLOT ET RUE TOULLIER, 13

1901

C'est à toi, ma mère, que j'aurais voulu dédier ces pages, et c'est à ta mémoire que je les consacrerai, puisque tu n'es plus.

On a coutume de répéter que nous revivons en nos enfants. Je souhaite que cette parole ne soit point vaine, et que l'on retrouve, sous les dehors froids et abstraits de cette étude, le souci de justice et de vérité qui fut de tes vertus.

BIBLIOGRAPHIE (1)

Mangoldt. — Die Lehre vom Unternehmergevinn. Leipsig, Teubner, 1855.

Garnier. — *Journal des économistes*, août-novembre 1847, p. 201.

Cherbuliez. — *Journal des économistes*, juillet 1856, p. 18.

Schœffle. — Die Andwendbarkeit der verschiedenen Unternehmungen. *Zeitschrift für Staatswissenschaft*, vol. XXV (1869), p. 261.

Pierstorff. — Die Lehre vom Unternehmergevinn. Berlin, Weidmann, 1875.

Gross. — Die Lehre vom Unternehmergevinn. Leipsig, Duncker et Humboldt, 1884.

Mataja. — Der Unternehmergevinn. Vienne, Hœlder, 1884.

Schrœder. — Das Unternehmen, und der Unternehmergevinn. Vienne, Hœlder, 1884.

Wirminghaus. — Das Unternehmen, der Unternehmergevinn und die Betheiligung der Arbeiter am Unternehmergevinn. Iena, Fischer, 1884.

Graziani. — Sulla teoria generale del profitto. Milan, Dumolard, 1887.

Kœrner. — Unternehmen und Unternehmergevinn. Vienne, Manz, 1893.

Schmoller. — Die geschichtliche Entwickung der Unternehmung. *Jahrbuch für Gesetzgebung und Verwaltung*, t. 14 et suiv.

Emilio Cossa. — Concetto e forme della impresa industriale. Milano, Hœpli, 1888.

(1) Nous ne citons ici que les monographies ou articles de revues ayant spécialement trait à notre sujet. Quant aux ouvrages ou traités généraux qui consacrent quelques développements à la matière des profits industriels, il serait vain de vouloir en dresser une liste complète. Nous avons indiqué en note, au cours de notre étude, ceux qu'il nous a été utile de consulter.

Domanski. — Considérations sur la rente et le profit. *Journ. des Econ.*, juillet 1898.

Walter Jourde. — Surtravail et profit. *Humanité nouvelle*, février 1898.

Julius Wolff. — Die Stellung des Unternehmers in der Volkswirtschaft (*Zeitschrift für Socialwissenschaft*, 1899, p. 405).

E. Lorini. — Il profitto. Roma, 1901.

On y joindra les articles des dictionnaires d'économie politique (mots : *entreprise* et *profit*, *Unternehmer* et *Unternehmergevinn*, *employer* et *profit*) et la série d'articles relatifs au problème de la répartition des richesses parus dans les revues américaines et notamment le *Quaterly Journal of Economics*, de 1885 à 1895.

PRÉFACE

Dans cette étude, écrite en dehors de toute considération de parti ou d'école, je me suis efforcé d'approfondir la question, qui est bien, à l'heure actuelle, l'une des plus importantes en économie politique, du *rôle* et de la *rémunération* de l'entrepreneur industriel : de ces deux termes, en lesquels se formule la question, il résulte qu'elle se rattache tout à la fois au problème de la production et à celui de la répartition des richesses ; et de ces deux points de vue, c'est le premier qui m'a paru dominer l'autre. Il m'a semblé qu'on ne pouvait porter de jugement réfléchi sur la légitimité du profit industriel que si l'on avait démontré au préalable que l'entrepreneur avait droit à cette rémunération à raison de la part qu'il avait prise à la production. Si cette démonstration faisait défaut, il faudrait logiquement conclure, avec les auteurs socialistes, que le profit est un revenu sans travail, et que l'entrepreneur est le vampire qui s'acharne sans trêve sur cette proie facile qu'est le salarié.

La première chose à faire était donc de préciser la fonction de l'entrepreneur, souvent méconnue soit par des adversaires trop acharnés de notre régime industriel, soit, ce qui n'est pas moins regrettable, par des défenseurs trop partiaux des patrons qui, à vouloir trop prouver, ont singulièrement compromis leur cause. Nous avons cru devoir nous placer, pour apprécier le rôle de l'entrepreneur, au point de vue social, et nous avons cherché dans l'étude des diverses formes d'entreprises, et de l'évolution vers la concentration industrielle, la confirmation de la notion que l'analyse théorique nous avait fait concevoir du but de l'entreprise.

Cette première partie nous amenait à cette conclusion que la fonction essentielle de l'entrepreneur, qu'il faut se garder de confondre avec celle du directeur ou du gérant de l'établissement, était l'adaptation de la production au besoin social. Nous avions dès ce moment entre les mains l'instrument qui devait nous permettre d'analyser la rémunération de l'entrepreneur, le profit. Mais au préalable, il nous a paru intéressant de consacrer la seconde partie de ce travail à un exposé d'ensemble des diverses théories jusqu'ici soutenues sur l'origine et la légitimité du profit. Nous y trouvions l'avantage, par une critique sommaire des systèmes antérieurs, d'écarter dès à présent certaines solutions, et de prendre nettement conscience des difficultés à résoudre. Il nous a semblé d'autre part que, quelque

fastidieuse que pût paraître au premier abord cette revue d'opinions parfois peu différentes entre elles, un exposé de ce genre pouvait avoir son utilité, comme instrument de travail, pour ceux qui voudraient reprendre l'étude d'une question dont nous ne prétendons pas avoir donné la solution définitive, et qui, sans pouvoir se reporter à des sources souvent étrangères, voudraient cependant savoir ce qui a été dit déjà sur la question. La connaissance des erreurs de nos devanciers, indépendamment même de la part de vérité qui peut y être jointe, est utile, dans une science encore en voie de formation comme l'économie politique ; c'est déjà rendre service à l'homme perdu dans une région qu'il ignore, que de lui indiquer dans quelle direction il ne faut pas aller.

Quant à la solution que nous avons dégagée dans la 3e partie de ce travail, nous n'avons fait que la chercher sur les traces de l'école autrichienne contemporaine, à qui notre science est redevable de tant d'aperçus nouveaux, sinon de découvertes. Nous ne nous faisons pas faute de reconnaître tout ce que nous devons à la lecture d'œuvres de l'importance de celle de M. de Böhm-Bawerk, ou de monographies plus restreintes, telles que celles de Mataja ou de Gross. Si, en outre des idées que nous leur avons empruntées, nous avons su apporter notre modeste contribution à l'élaboration d'une

théorie particulièrement complexe, nous aurons atteint le but que nous nous étions proposé.

Nous prions MM. Capitant et Reboud, professeurs à la Faculté de droit de Grenoble. d'agréer l'expression de notre reconnaissance pour les conseils qu'ils ont bien voulu nous donner dans la rédaction de ce travail. Mon excellent ami Germain Martin a bien voulu m'aider à en revoir les épreuves : je l'en remercie sincèrement.

ENTREPRENEURS & PROFITS INDUSTRIELS

PREMIÈRE PARTIE

CHAPITRE PREMIER

DÉFINITION ET CARACTÈRES ESSENTIELS DE L'ENTREPRISE

§ 1. — Dans la recherche d'une définition de l'entreprise, nous sommes arrêté, dès le début, par le défaut de précision de la langue économique et la tendance qu'a chaque auteur d'entendre à sa façon les mots dont il se sert.

Une constatation peut toutefois nous guider. Tous les auteurs tombent d'accord que la production par entreprise s'oppose à la production domestique ou communautaire, exécutée par une individualité économique (1) (homme isolé, famille, ou Etat peu importe), pour la satisfaction de ses propres besoins.

(1) Ce que les allemands appellent une Wirtshschaft.

§ 2. — Dans la production domestique (1), la famille exécute elle-même, et pour son propre usage, la transformation des matières brutes que lui fournissent les champs ou la forêt. A ce moment il n'est pas encore question d'échanges entre les hommes. La maison produit ce qui est nécessaire à ses besoins : elle met sa fierté à se suffire à elle-même, et le parasite de Pétrone saura trouver une délicate flatterie à l'adresse de son hôte lorsqu'il s'écriera : *Nec est quod putes, illum quidquam emere, omnia domi nascuntur* (Sat. XXXVIII).

L'étendue et la nature de la production sont alors déterminées par les besoins de la famille : le produit subit toutes ses transformations entre les mains de ceux-là mêmes qui le consommeront. Production et consommation se recouvrent l'une l'autre.

Que ce ne soit pas là un régime entièrement disparu, des exemples nombreux nous le montrent. Et Bücher (2) se plaît à nous donner la description des mœurs actuelles d'un pays du centre de l'Europe. Il nous montre le paysan bukovinien satisfaisant par lui-même dans le cercle étroit de sa famille, et dans les limites de son village, tous ses besoins. Sa nourriture, il la tire du champ de maïs qu'il a lui-même ensemencé et dont il réduit, à l'aide d'un moulin à bras, les grains en farine. Son vêtement, de lin, de laine ou de peau, de

(1) Cf. Bücher, *Rev. Ec. polit.*, 1892, p. 626 et *Etudes d'histoire et d'économie politique*, 1901, ch. III.

(2) *Loc. cit.*, p. 629.

feutre ou de paille tressée, le paysan de la Bukovine l'obtiendra par l'élève du mouton ou l'ensemencement des plantes textiles. S'agit-il enfin de se construire sa maison, il effectuera tous les travaux de charpentier, de couvreur, tandis que sa femme se charge d'en crépir les cloisons tressées ou en terre foulée, d'en calfeutrer les interstices avec de la mousse, d'en battre le sol qui lui servira de plancher. C'est tout au plus s'il laisse aux bohémiens qui vivent dans le pays la préparation du fer, que la population indigène ne consomme d'ailleurs qu'en quantité très restreinte.

Mais une telle production ne peut répondre qu'à des besoins peu nombreux et peu étendus. A mesure qu'ils deviendront plus variés, il faudra que la famille se développe, naturellement ou artificiellement, pour faire face aux divers ordres de travaux nécessaires. Tantôt ce sont des groupes locaux qui se formeront pour entreprendre des travaux qui, exécutés par chaque maison en particulier, auraient entraîné une dépense de force improductive, par exemple la garde du bétail; ou pour exécuter certains travaux n'intéressant qu'un ménage, mais trop lourds pour qu'à lui seul il puisse les entreprendre, par exemple la construction d'une maison ou d'un bateau. On verra se créer alors des communautés de travail temporaires, soit sur la base d'une aide réciproque, soit sur la base d'un partage en nature des fruits du travail accompli en commun. Mais nulle part on ne rencontre d'échanges rémunérés.

Tantôt aussi le cercle de la famille s'élargira artificiellement par l'incorporation d'éléments non apparentés par le sang. Ce sera le but poursuivi par les institutions de l'esclavage et du servage, grâce auxquelles on arrivera à maintenir l'économie domestique fermée tout en marchant vers une extension et un raffinement plus grands des besoins (1).

§ 3. — Supposons maintenant cette même organisation (production sans échanges) étendue à la nation tout entière, au lieu d'être limitée à un cercle étroit de parents ou d'esclaves. Nous nous trouvons en face du régime collectiviste, tel que nous le révèlent des auteurs tels que Schœffle et Georges Renard. La nation, ayant la propriété indivise des terres et des moyens de production, peut être considérée comme un propriétaire unique exploitant son propre domaine, et les règles d'une bonne économie domestique deviennent celles d'une bonne économie publique (2). C'est à l'Etat, considéré comme personne économique, qu'il appartiendrait d'organiser la production en vue de ses propres besoins. Il n'y aurait plus ni affaires privées ni entreprises privées, mais seulement le travail collectif de tous dans les établissements de la production et de l'échange, socialement organisés avec le capital collectif. Les rapports de gain (pour les capitalistes)

(1) Cf. Bücher, *Etudes d'histoire et d'économie politique*, ch. III.
(2) Cf. Renard, *Le régime socialiste*, p. 128.

et de salariat (pour les ouvriers) seraient abolis (1).

Seulement, tandis qu'il était relativement facile au chef de famille d'apprécier ce dont le groupe aurait besoin annuellement, le calcul devient plus difficile ici, à moins qu'on ne prétende réglementer les besoins de chacun, et rationner chaque membre de la société. Or il faut bien noter que c'est un des soucis constants de ceux qui cherchent à établir scientifiquement les bases de la société future, que de ne porter en rien atteinte à la liberté individuelle des besoins (2). Si le socialisme, s'écrie Schœffle, voulait abolir la liberté des besoins individuels, il devrait être regardé comme l'ennemi mortel de toute liberté, de toute civilisation, de tout bien-être intellectuel et moral.

S'il en est ainsi l'État socialiste devra se préoccuper de connaître la quantité de chaque marchandise annuellement consommée par la nation. Des fonctionnaires spéciaux seront attachés à ce service. L'industrie sociale se réglera sur des enquêtes officielles et continues des administrateurs de la vente et des comités directeurs de la production (3).

(1) Schœffle, *Quintessence du socialisme*. Trad. Benoît-Malon, p. 9 et 10.

(2) Schœffle, *loc. cit.*, p. 48 et 51.

(3) La production collective organisée d'une manière indépendante en corps de métier pourrait très bien admettre aussi une statistique journalière, hebdomadaire, mensuelle, semestrielle, annuelle des besoins individuels et familiaux... et d'après cette statistique résultant de la libre manifestation de besoins, la production nationale pourrait se régler en ce qui concerne la qualité et la quantité des produits (Schœffle, *loc. cit.*, p. 49).

Les choses se passeraient sensiblement de même dans une société coopérative qui serait à la fois société de production et de consommation, et pour ses seuls membres.

§ 4. — Dans les divers cas que nous venons d'examiner et en supposant, s'il s'agit d'une nation, exclue l'hypothèse d'un commerce international, nous nous trouvons en présence d'un être collectif, visant uniquement la satisfaction de ses propres besoins.

Au contraire la production par entreprise se propose de pourvoir aux besoins d'autrui. C'est elle que nous voyons fonctionner sous nos yeux dans les sociétés civilisées où la division du travail a spécialisé chacun dans une production déterminée.

Quelque développement qu'ait pu prendre en effet l'économie domestique fermée, grâce à l'incorporation de travailleurs libres ou dépendants, elle ne pouvait suffire à la satisfaction de tous les besoins de la vie. Par le fait même de circonstances naturelles, l'harmonie étroite entre la production et la consommation peut se rompre : ici les besoins ne seront qu'imparfaitement satisfaits, là on verra plus de biens que n'en peut consommer l'économie qui les produit. On assiste tout d'abord à une réciprocité de bons offices et le prêt apparaît comme un devoir social (1).

Puis apparaîtra l'échange proprement dit, échange

(1) Nous ne pouvons que résumer ici les remarquables développement de Bücher, dans son livre déjà cité.

en nature, imposé par ce fait que la nature ne fournit certains biens qu'en quantité limitée.

Mais, ni dans l'antiquité, ni dans le haut moyen âge, les produits indispensables aux besoins journaliers, ne font l'objet d'un échange régulier.

La production de chaque groupe est déterminée par les besoins propres de ceux qui le composent.

Avec la création des marchés, au moyen âge, un pas est fait vers un régime d'échange. Mais ici encore la communauté de production coïncide dans une certaine mesure avec la communauté de consommation, car le métier urbain a exclusivement le droit d'écouler ses produits sur le marché. Et, d'autre part, le consommateur urbain exerce à l'intérieur de la ville un droit exclusif d'achat sur les marchandises apportées le l'étranger.

Il n'existe encore à cette époque ni entreprises fixes, ni capital d'entreprise, sauf dans le commerce. Exercer un métier, c'est se charger d'un travail, et non l'entreprendre. L'artisan se borne à travailler chez un client, ou sur des matières premières fournies par celui-ci. Lorsque même il travaille sur des matières premières qu'il fournit lui-même, il n'est encore entrepreneur qu'en un sens bien restreint, puisqu'il ne cherche à satisfaire les besoins d'autrui que lorsque ceux-ci se sont déjà manifestés à lui, puisqu'il ne travaille que sur commande.

Avec le XVIIe siècle, nous entrons dans une nouvelle

période, dans laquelle l'économie nationale se substitue à l'économie du marché. Alors vont surgir des institutions nouvelles ayant pour but de satisfaire les besoins économiques d'un grand nombre. Le producteur dorénavant n'attendra plus qu'exceptionnellement les commandes de ses clients. Il fabriquera en vue des commandes possibles : devenu plus hardi c'est lui qui ira chercher le consommateur et qui le tentera par l'appât de ses produits. Ce qui ne se produisait jusque-là que pour l'importation et la réexportation des produits étrangers va devenir la règle. La production en grand, avec division du travail, apparaît dans les manufactures et les fabriques, et avec elle la séparation de deux types jusque-là confondus, l'entrepreneur et le salarié.

Dorénavant les communautés de production sont distinctes des communautés de consommation. L'entreprise est née. Jusque-là, c'était le consommateur qui courait les risques de la production industrielle, en ce sens que les besoins seuls qu'il pouvait prévoir étaient convenablement satisfaits, et que ceux qui surgissaient inopinément ne pouvaient souvent l'être, parce que l'ouvrier était occupé ailleurs. A l'avenir la fabrication de marchandises devancera les désirs et les provoquera parfois (1).

(1) En Angleterre par exemple d'après les évaluations de Gregory King pour 1688, il y avait 4.265.000 agriculteurs contre 240.000 personnes seulement se livrant à l'industrie et 246.000 au commerce.

§ 5. — Nous pouvons maintenant, à l'aide de cette distinction généralement admise entre la production autonome (Wirthschaft) et la production pour autrui, essayer de rechercher les caractères essentiels de l'entreprise.

1° La production par entreprise se propose, disons-nous tout d'abord, la satisfaction des besoins d'autrui. Et peu importe que ces besoins soient d'ordre matériel ou d'ordre intellectuel. Un libraire-éditeur, un directeur de théâtre seront entrepreneurs au même titre qu'un fabricant de chaussures ou qu'un restaurateur.

Peu importe également que, dans le but de satisfaire aux besoins d'autrui, l'entrepreneur confectionne le produit de toutes pièces, on se borne à le mettre à la disposition du consommateur. Il y a des entreprises industrielles ou agricoles, comme des entreprises commerciales.

2° Il y a cependant des institutions qui se proposent la satisfaction des besoins d'autrui et qu'on ne saurait qualifier d'entreprises, pas plus dans le langage courant que dans le langage économique.

Nous ne parlons pas ici de certaines créations de l'Etat, les musées, par exemple : en les fondant, l'Etat agit comme entité économique, dans l'intérêt de ses

Mais en 1769, moins d'un siècle après,ces proportions ont déjà subi des modifications radicales : d'après Young les classes agricoles ne représentent plus que 3.600.000 habitants : la manufacture en occupe 3.000.000 : les autres professions 1.900.000 (Vandervelde, *L'évolution industrielle et le collectivisme*, p. 24).

propres membres. Mais nous faisons allusion aux établissements d'ordre privé qui poursuivent un but uniquement charitable et humanitaire (ouvroirs, orphelinats, par exemple).

Il faut donc ajouter, dans la notion d'entreprise, l'indication du but dans lequel elle a été fondée, et qui est la réalisation d'un gain (1). Un hôpital privé, dans lequel les malades sont admis et soignés gratuitement, n'est pas une entreprise, tandis que l'installation d'une clinique payante en est une. L'Etat lui-même agira comme entrepreneur lorsqu'il se proposera de réaliser un gain par la création d'un service public, tel que les chemins de fer.

3° Faut-il faire entrer dans la définition de l'entreprise l'idée de risque ? Certains auteurs (2) l'ont soutenu et ont vu dans le risque couru un trait essentiel de la production par entreprise.

Il semble bien qu'il y ait là une conception un peu étroite. Toute production, en effet, même faite en vue des besoins propres de celui qui l'accomplit, est liée à un certain aléa, à un risque.

(1) Rau, *Grundsatze der Volkwirtschaftlehre*, 1885, p. 158 ; Stein, *Lerbuch der Volkswitschaft*, 1858, p. 143 ; Wirminghaus, p. 6. *Contrà* : Mataja, p. 136 ; Graziani, p. 24.

(2) Mangoldt, *Die Lehre vom Unternehmergewinn*, p. 36 ; Roscher, *Grundlagen der Nationalökonomie*, 1882, p. 501 ; Schœffle, *Das Gesellschaftliche System der Nationalökonomie*, 1873, p. 38 ; Mill, *Principles of Political economy*, 1873, p. 245 ; Walker, *The wages question*, 1876, p. 245 ; Graziani, *Sulla teoria generale del profitto*, p. 18.

On peut distinguer deux sortes de risques, les risques techniques et les risques économiques.

Les premiers sont ceux qui se réfèrent à l'accomplissement matériel de la production.

Dans l'agriculture, par exemple, les risques techniques (grêle, inondation, température trop variable, fléaux de toute nature), sont très nombreux, et pour la plupart, indépendants de toute prévision de l'homme, qui reste sans défense à leur égard. Dans l'industrie, au contraire, le risque technique n'est pas aussi impérieusement commandé par la nature, et il dépendra, dans une grande mesure, du savoir et de la diligence de l'homme, d'assurer la réussite matérielle de la production, et la bonne qualité des produits. Enfin dans le commerce, les risques techniques sont réduits à fort peu de chose (détériorations survenues pendant le transport ou en magasin).

En ce qui concerne cette première catégorie de risques, les risques techniques, il n'est pas besoin de démontrer longuement que la production domestique ou communautaire y est tout aussi sujette que la production par entreprise. La récolte du propriétaire romain avait tout autant de chances d'être détruite par la grêle ou l'inondation, que celle du viticulteur du midi de la France qui, de nos jours, apporte sur le marché des milliers d'hectolitres ; et les vases en terre fabriqués pour l'usage de la maison, pouvaient être brûlés dans le four, comme ceux d'une fabrique de poterie contemporaine.

Le risque économique est celui qui naît d'une mauvaise adaptation de la production à la consommation. Si les marchandises sont produites en trop grande quantité, si l'objet fabriqué ne répond pas ou répond mal à un besoin réel du consommateur, le producteur les verra s'entasser dans ses entrepôts et ne pourra s'en débarrasser qu'en les cédant à un prix trop bas peut-être pour couvrir ses frais de production.

Que ce risque économique se manifeste plus fortement dans la production par entreprise, production anarchique au dire de certains, nul ne peut le nier. Il est en grande partie la conséquence de la concurrence, et ce n'est pas complètement à tort que les auteurs socialistes pensaient le supprimer en détruisant la concurrence (1). Mais ce serait aller trop loin que de le supposer inconnu à la production domestique ou communautaire. Déjà lorsqu'il s'agit pour une famille de prévoir à l'avance ses besoins pour préparer la récolte prochaine, l'évaluation peut être fautive. Combien plus risquerait-elle de l'être dans la société collectiviste, malgré le déploiement de statistiques dont on nous parle ! Un exemple, en tout cas, nous montrera que le risque économique peut être supporté par l'État, agis-

(1) L'entrepreneur individuel, pensait Lassalle, court assurément le risque de perdre son capital, car il est possible qu'un autre tire à lui son revenu. Mais si l'entrepreneur court un risque, la production, dans son ensemble, n'en court point. De même pour Bracke, Bebel, etc. le risque serait uniquement le résultat de la guerre des entrepreneurs entre eux.

sant comme entité, dans l'intérêt de ses propres membres. Il nous est fourni par le rapport de M. Raiberti à la Chambre, dans le courant de l'année 1900, à propos de la discussion du budget de l'instruction publique. Il en résulte que, dans la construction des lycées et des collèges de l'État, de telles erreurs d'appréciations furent commises sur le nombre futur des élèves, que les uns sont trop petits et les autres beaucouptrop grands (1).

En somme toute production, si simple soit-elle, est soumise au risque technique, et, dans une mesure plus faible, il est vrai, que la production par entreprise, au risque économique. Le risque couru n'est donc pas un trait caractéristique de la production par entreprise.

4° On en pourrait dire autant de la réunion du capital et du travail, dont on a voulu faire également un trait essentiel de l'entreprise (2).

Aucune production, si ce n'est dans une très courte période primitive, n'a pu se passer de l'alliance de ces deux facteurs, et quelles que soient les attaques dont le capital est l'objet de nos jours, on ne prévoit pas que son rôle doive être moindre dans une société collectiviste.

(1) Gross cite comme exemple du même genre celui des armements des Etats qui deviennent bientôt insuffisants et sans valeur par la découverte d'engins nouveaux et par les outillages plus perfectionnés des nations voisines.

(2) V. par exemple Riedel, *Nationalökonomie oder Volkswirtschaft*, 1839, II, p. 2; Stein, *Lehrbuch der Volkswirtschaft*, p. 141.

D'autre part, il est des cas dans lesquels l'entreprise suppose un capital tellement restreint qu'il devient inutile d'en faire figurer l'exigence dans une définition. On peut citer telles compagnies d'assurances françaises, la Nationale par exemple dont le capital social n'a jamais été versé. Dans le contrat de sous-entreprise ou marchandage, il arrive fréquemment que le marchandeur ne fournisse aucun outil et ne fasse aucune avance de fonds, se bornant à payer les ouvriers sur les sommes que lui-même reçoit en paiement pour l'ouvrage fait (par exemple le chef d'une équipe de bûcherons).

§ 6. — Nous définirons donc l'entreprise, la production, faite dans l'espérance d'un gain, de biens ou services destinés à satisfaire aux besoins d'autrui.

Cette définition nous suffira pour distinguer l'entreprise d'opérations voisines avec lesquelles on pourrait être tenté de la confondre, l'agiotage et la spéculation (1).

L'agiotage ne vise pas la production de valeurs nouvelles, ni l'augmentation de valeurs déjà créées. Il cherche à réaliser un gain simplement en changeant leur distribution. Ce gain est aussi dénué de fondement

(1) Cf. Mataja, p. 158 ; Kœrner, p. 29 et s.
Nous entendons par spéculation l'opération qui consiste à rechercher un gain dans l'appréciation des conséquences de faits réels sur le marché, et par agiotage, l'opération qui consiste à provoquer artificiellement la hausse ou la baisse des produits (Cf. Claudio Jannet, *Le capital, la spéculation et la finance,* p. 234).

économique que celui qui dérive d'un pur jeu de hasard. Tandis que l'entreprise a sa fonction sociale, l'agiotage est totalement indifférent à l'avenir de la société : et l'on pourrait dire, reprenant une comparaison célèbre de J.-B. Say, que l'entreprise est une meule qui moud les grains pour les besoins de la consommation, tandis que l'agiotage est un moulin dont la pierre tourne à vide.

La ligne de démarcation est plus difficile à tracer entre la spéculation et l'entreprise, et certains auteurs voient dans la première le principe même de la seconde. Pour eux toute entreprise est une spéculation.

Il serait plus exact de dire que toute spéculation est une entreprise, car toute spéculation a en vue la satisfaction des besoins d'autrui (et c'est ce qui la distingue de l'agiotage). Le spéculateur achète avec l'intention de prendre réellement livraison de la marchandise, et vend avec l'intention d'exécuter le marché ; il vend et achète dans le but de réaliser un gain par la différence de prix. A la différence de l'agiotage, la spéculation a sa fonction économique, qui résulte de son action régulatrice des prix.

Mais si toute spéculation constitue une entreprise, il n'est pas exact de dire que toute entreprise constitue une spéculation. Le genre entreprise est plus large que le genre spéculation. Celle-ci ne s'applique qu'à des

(1) Notamment Schœffle et Maurice Block.

biens d'un même ordre, qu'elle se borne à transporter, sans les modifier, dans le temps ou dans l'espace. L'entreprise au contraire peut porter sur des biens d'ordre différent, qu'elle combine en vue de la production d'une valeur nouvelle. La spéculation disparaîtrait du jour où les biens auraient, en tous temps et en tous lieux, un prix uniforme. L'entreprise, au contraire, aurait encore sa raison d'être.

CHAPITRE II

L'ENTREPRENEUR ET SA FONCTION

§ 1. — L'entrepreneur est celui pour le compte de qui fonctionne l'entreprise. De là deux caractères :

1° Indépendance dans la production ;

2° Support des risques.

C'est l'entrepreneur, et lui seul, qui détermine ce qu'il créera et de quelle façon, qui prend des mesures pour la fondation et la marche de l'entreprise, pour l'achat et pour la vente. Il en résulte que l'entrepreneur, comme tel, ne peut jamais être remplacé par un salarié ; que, notamment, ce serait une faute que de considérer le directeur d'une société anonyme comme un entrepreneur. Le premier caractère, l'indépendance, lui fait défaut.

L'entrepreneur est, en second lieu, celui qui touche les bénéfices et supporte les pertes de l'affaire. La différence entre l'entrepreneur et le simple capitaliste apparaît très nettement à ce point de vue dans les sociétés anonymes, entre les actionnaires et les obligataires. Les actionnaires sont les véritables entrepreneurs. Ce sont eux qui ont eu l'initiative de l'affaire, qui ont décidé, de leur plein gré, à quel besoin du public répon-

P. — 2

drait la production. Ce sont eux qui toucheront les dividendes, variables suivant les années, ou qui subiront la perte si l'affaire ne rapporte pas de bénéfices. Au contraire les obligataires, simples créanciers de la société, n'auront jamais droit à rien de plus que l'intérêt stipulé. Mais jamais non plus, du moins en théorie, ils n'auront à souffrir d'un échec ; leurs intérêts doivent leur être payés même en l'absence de tout bénéfice.

Dans certains cas, la direction et le risque peuvent paraître séparés. Ce sera le cas général dans toutes les sociétés par actions. Ce sera le cas aussi lorsque la gestion de la fortune d'une personne (physique ou morale) sera confiée à un tiers. Mais, dans ces divers cas, l'indépendance fera défaut au gérant : ce n'est donc pas lui qui sera l'entrepreneur, mais bien celui qui, en définitive, détermine sans contrôle l'orientation de la production : c'est en cela que consiste véritablement la direction d'une entreprise, beaucoup plutôt que dans un travail de surveillant, de contre-maître ou de comptable. Et cette direction-là entraîne toujours la responsabilité de celui qui l'exerce.

§ 2. — Il n'est pas sans intérêt de remarquer que dans les traités de l'école classique anglaise, l'entrepreneur n'apparaît pas comme un personnage distinct du capitaliste, etue tous les deux sont confondus sous cette dernière appellation (1). Ce n'est qu'avec J.-B.

(1) J. Wolff, *Die Stellung des Unternehmers*, etc.,p. 409, fait obser-

Say et Dunoyer que la fonction de l'entrepreneur apparaît comme distincte. Mais elle n'est alors envisagée qu'au point de vue purement privé : et il faut arriver jusqu'à ces derniers temps pour trouver une exacte compréhension de la fonction de l'entrepreneur, envisagée au point de vue social.

§ 3. — *Au point de vue privé* (1), la fonction de l'entrepreneur consiste, dit-on, dans l'organisation et la réorganisation continuelle et dans l'administration de l'entreprise.

L'entrepreneur se demandera tout d'abord ce que lui coûtera la fabrication du produit, à combien lui reviendront les matières premières, quels intérêts il aura à payer pour le capital fixe ou circulant nécessaire, quels salaires il devra avancer pour le travail loué, quel loyer pour les magasins ou l'emplacement de ses usines. En balance des coûts de production il placera le prix de vente probable du produit, et la quantité qu'il lui sera possible d'en écouler chaque année. S'il trouve que le second dépasse le premier, il pourra se mettre à l'œuvre et produire.

Il choisira l'emplacement de s es usines, à proximité

ver que bien qu'A. Smith ait employé une fois le mot unterdaker, Steuart parlé de manufacturer, Ferguson d'unterdaker in manufacture, et Read de master unterdaker, St. Mill croit encore innover en se servant du mot unterdaker.

(1) V. surtout Dunoyer, *Liberté du travail*, II, ch. 6 ; Leroy-Beaulieu, *Traité d'économie politique*, I, p. 292 ; Liesse, *Le travail*, p. 311 et s.

des moyens de transport, et de façon à utiliser le mieux possible les avantages que peut lui offrir la nature (chutes ou cours d'eau par exemple). Puis il réunira les employés aux divers degrés, collaborateurs immédiats ou ouvriers : il les répartira en bureaux, ateliers, de façon à ce que le travail soit fait dans les meilleures conditions et à rendre la surveillance la plus facile ; combiner et diriger les éléments de la production de façon à fabriquer au prix de revient le plus réduit, c'est à cela qu'il devra viser.

Une bonne administration intérieure contribuera à ce résultat, en évitant tout gaspillage de temps ou de matières premières. L'entrepreneur, comme un chef d'orchestre, doit « établir un lien harmonique entre les composantes de la direction » (Liesse).

Dans sa recherche de la force du travail, l'entrepreneur aura tout d'abord à se l'assurer par le moyen de la convention, puisque de nos jours l'esclavage n'existe plus ; il appréciera la rémunération à lui donner et ici il prendra en considération les différentes formes de salaires, le souci de la sécurité, de l'hygiène, de l'habitation des ouvriers, l'institution d'écoles d'apprentissage.

Dans sa recherche du capital fixe, l'entrepreneur calculera s'il vaut mieux se le procurer par le moyen du prêt, de l'achat ou de la fabrication par lui-même ; il veillera à son entretien (réparations, assurances), à son utilisation la meilleure.

En ce qui concerne le capital circulant, il devra veiller à se procurer les provisions, à acheter dans de bonnes conditions les matières premières, à employer le crédit dans la mesure propice, à fixer la grandeur de l'encaisse.

Enfin il tiendra la main à ce que la tenue des livres offre l'image exacte, à tout moment, de la production tout entière.

Ce n'est pas tout. Il faudra encore écouler le produit fabriqué. La perspicacité de l'entrepreneur doit être ici en éveil. La recherche des débouchés est une condition de la grande industrie. Ici encore, que de faits à envisager : possibilité d'absorption du marché, prix des transports, tarifs de chemin de fer, les frets, la marche des industries similaires dans son propre pays et dans les pays étrangers, le mouvement des changes, tous les éléments enfin propres à former un diagnostic économique, à prévoir (1).

En somme ce qui domine dans cette première conception, c'est le travail fourni par l'entrepreneur. Et, comme certaines écoles socialistes semblent nier le travail intellectuel, on s'efforcera de démontrer que le travail intellectuel produit sur l'organisme humain exactement les mêmes effets chimiques et physiques que le travail musculaire.

Mais ce tableau, quelque séduisant qu'il soit, des fonctions de l'entrepreneur encourt un grave reproche :

(1) Liesse, *Le travail*, p. 311 et s.

celui de s'appliquer à beaucoup de gens qui ne sont pas des entrepreneurs, par exemple les directeurs ou ingénieurs de grandes compagnies, et d'autre part de laisser inexpliqué, ou à peu près inaperçu, le rôle d'une classe d'entrepreneurs qui devient de plus en plus nombreuse, les actionnaires des sociétés par actions. Ce défaut devient particulièrement saillant lorsqu'on passe à l'énumération des qualités nécessaires à l'entrepreneur. « Cette fonction exige du talent d'observation, du savoir et beaucoup de tact et de sang-froid, dit M. Liesse (1). Un bon entrepreneur doit être aussi laborieux que le plus laborieux ouvrier : il doit en outre avoir de l'expérience, des connaissances, de l'intuition, d'exceptionnelles qualités intellectuelles et morales : de la force de volonté pour résister aux entraînements, de la décision pour prendre rapidement un bon parti (2).

En présence d'une telle méconnaissance de la fonction essentielle de l'entrepreneur, on excuse les railleries de Lassalle sur le travail des gros actionnaires.

§ 4. — Si maintenant l'on contemple les choses d'un point de vue plus général, on découvre la véritable fonction de l'entrepreneur qui est d'adapter la production aux besoins des consommateurs. A cet égard l'on peut dire, avec quelque vérité, que l'entrepreneur remplit, dans sa sphère, le rôle qui incomberait en régime socialiste à un ministre des travaux publics. Celui-

(1) *Dict. écon. pol.*, p. 900.
(2) Leroy-Beaulieu, I, p. 309.

ci aurait à apprécier chaque année les besoins auxquels il faudrait faire face : il aurait à enrôler et organiser les équipes de travailleurs, à affecter tant de citoyens à telle production, et tant à telle autre. C'est par la concurrence entre les entrepreneurs que ce but est obtenu aujourd'hui, à cette différence près, et elle est sensible, que l'entrepreneur est mû par l'intérêt personnel, que ne connaît pas un fonctionnaire. M. Vilfredo Pareto exprime très justement cette idée en disant que l'entrepreneur actuel est payé à la tâche, tandis que le fonctionnaire serait payé au temps (1).

Satisfaire aux besoins actuels du public, prévoir les besoins futurs, et à l'occasion les faire naître (2), tel est le rôle véritable de l'entrepreneur. Et il s'agit bien ici d'une fonction qui lui est propre. Dans une société anonyme, qui donc a imprimé à la production sa direction, si ce n'est les actionnaires qui se sont réunis pour fabriquer tel ou tel produit? Sans doute les détails d'administration pourront être confiés à un directeur salarié. Mais ce qui caractérise le véritable entrepreneur, l'actionnaire, c'est la conception même du besoin à satisfaire. De même qu'au chapitre précédent, en parlant du risque auquel est soumis la production, nous distinguions entre le risque technique et le risque économique, de même ici nous pouvons distinguer en-

(1) *C. écon. pol.*, § 725 (note).

(2) Combien de fois n'a-t-on pas constaté par exemple que le nombre des voyageurs augmentait avec la multiplication des moyens de transport.

tre l'organisation technique et l'organisation économique de la production. La seconde seule est propre à l'entrepreneur, et malheureusement c'est presque toujours la première que l'on a en vue lorsqu'on parle de travail de direction. Eh ! que nous importe le travail de l'entrepreneur ! Ce qui importe avant tout c'est le service rendu à la société, c'est l'utilité sociale de son intervention. Cette utilité est aussi bien fournie par l'actionnaire d'une compagnie anonyme que par le petit commerçant ou le petit industriel qui travaille toute la journée ; souvent même mieux, parce que d'une façon moins routinière.

§ 5. — Ces remarques vont nous permettre d'apprécier le passage suivant de Dunoyer, relatif aux qualités intellectuelles et morales nécessaires à l'entrepreneur, et que nous citons en entier, parce qu'il marque très nettement la position de l'école française (1). « Dans le nombre des forces qui existent dans les hommes, la première qui me frappe, celle qui se place naturellement à la tête de toutes les autres, celle qui est le plus indispensable au succès de toute espèce d'entreprise et à la libre action de tous les arts, c'est le *génie des affaires*, génie dans lequel je démêle plusieurs facultés très distinctes, telles que la capacité de juger de l'état de la demande ou de connaître les besoins de la société, celle de juger de l'état de l'offre ou d'apprécier les moyens que l'on a de satisfaire ces besoins, celle d'ad-

(1) *Liberté du travail*, II. 6, p. 47.

ministrer avec habileté des entreprises conçues avec sagesse, celle enfin de vérifier par des comptes réguliers et tenus avec intelligence les prévisions de la spéculation.

« Après cette suite de facultés relatives à la conception et à la conduite des entreprises et dont se compose le génie des affaires, se présentent celles qui sont nécessaires pour l'exécution et dont est formé le *génie de l'art*. Telles sont la connaissance pratique du métier, les notions théoriques, le talent des applications, l'habileté en fait de main-d'œuvre.

« Toutes ces facultés sont industrielles, mais est-ce tout ? Non, sans doute, et si je découvre dans ce fonds de facultés personnelles aux travailleurs une grande variété de forces industrielles, j'y remarque aussi un grand nombre de qualités morales. Je distingue en eux tout un ordre d'habitudes qui les dirigent dans leur conduite à l'égard d'eux-mêmes et qui n'intéressent en quelque sorte que l'individu. J'y distingue aussi des habitudes d'un autre ordre et qui intéressent plus particulièrement la société. La puissance et le libre exercice de toutes les professions dépendent au plus haut degré, comme nous le verrons, de la perfection des unes et des autres. »

De cette consciencieuse énumération, le premier groupe seul est à retenir comme essentiel à l'entrepreneur. Encore faudrait-il en éliminer les facultés relatives à l'administration et au contrôle qui peuvent être délégués à des tiers salariés.

CHAPITRE III

FORMES ET ÉTENDUE DES ENTREPRISES (1).

§ 1. — Puisque nous savons que le caractère essentiel de l'entreprise est la production en vue des besoins d'autrui, nous sommes amené à nous demander commentl es différentes formes d'entreprise répondent à ce but, et si la considération du résultat à atteindre exerce une influence sur l'étendue et la concentration des entreprises.

On peut distinguer, en s'attachant à la personne de l'entrepreneur, 4 grandes formes d'entreprises :

1° Les entreprises privées ;

2° Les entreprises sociétaires ;

3° Les entreprises coopératives (et il ne peut s'agir ici que des coopératives de production, ayant en vue la satisfaction de besoins autres que ceux de leurs propres membres) ;

4° Les entreprises d'État.

Les *entreprises privées* sont celles qui fonctionnent sous la direction et aux risques d'un seul individu qui

(1) Cf. Schœffle, *Die Andwenbarkeit der verschiedenen Unternehmungen*, dans *Zeitschift fur die gesammte Staatswissenschaft*, 1889 ; Cossa, *Concetto et forme della impresa industriale*, Milan, 1888.

consacre toutes ses forces et toute son activité au succès d'une affaire dont la réussite coïncide absolument avec son intérêt personnel.

Cette forme d'entreprise se signale par les avantages suivants :

1° Elle tend à accroître insensiblement le capital de l'entreprise, car les économies faites chaque année viendront fatalement s'engager dans l'affaire. En revanche, l'entrepreneur privé aura une répugnance à contracter des dettes trop fortes, sachant bien qu'il en est seul responsable.

2° Elle réunit sur la même tête la responsabilité illimitée des risques de l'affaire, et l'indépendance absolue de direction. Cela sera particulièrement avantageux lorsqu'il s'agira de pourvoir à des besoins variables, dont la satisfaction, si elle est ménagée en temps opportun, peut être pour le producteur une source de gros profits, mais peut l'exposer, au cas contraire, à des pertes énormes. Une telle responsabilité pesant sur l'entrepreneur, l'amènera à réfléchir avant de commencer la production et à ne s'y livrer que si elle répond effectivement à un besoin social.

3° Elle permet une grande mobilité du capital engagé. Si la production a été engagée dans une mauvaise voie, il sera plus facile à un seul qu'à une société de prendre la détermination de liquider l'affaire, afin d'employer ses capitaux dans une autre voie.

4° Elle permet enfin un contrôle plus actif et une auto-

rité plus grande du patron sur les ouvriers : elle assurera par là une exécution meilleure du travail et une production plus satisfaisante pour le consommateur.

En revanche l'entreprise privée est relativement impuissante toutes les fois qu'il s'agit de travaux de très longue haleine, car la santé et la fortune de l'homme sont choses fragiles ; toutes les fois aussi qu'il s'agit de travaux très vastes, exigeant des capitaux trop considérables pour être la propriété d'un seul, ou une surveillance trop active et trop dispersée pour ne pas dépasser les forces individuelles.

Il est à remarquer que ces inconvénients seront en général moins sensibles dans le commerce que dans l'industrie. C'est donc surtout dans le commerce que l'entreprise privée trouvera à s'exercer.

Mais cette forme est souhaitable également dans l'industrie, pour toute production faite en vue de besoins changeants, qu'un homme avisé, doué de qualités personnelles de prévision et d'audace, peut deviner et prévenir s'il n'est pas lié à des associés plus timorés que lui, et s'il peut changer à son gré son genre de fabrication.

L'entreprise privée a encore une supériorité dans tous les cas où la fabrication a un caractère artistique, et particulièrement lorsque l'entrepreneur travaille lui-même comme artisan, imprimant la marque de son goût ou de son talent aux objets fabriqués. Il en sera

de même lorsque la production demande l'emploi de méthodes personnelles et secrètes.

Enfin certaines professions, comme les professions libérales impliquent une confiance spéciale du client dans l'homme à qui il s'adresse.

Dans les *entreprises sociétaires*, la qualité et les fonctions d'entrepreneur sont dispersées entre plusieurs individus, dont le nombre et le rôle varient suivant qu'il s'agit de sociétés en nom collectif, de sociétés en commandite ou de sociétés anonymes.

A. L'entreprise sous forme de *société en nom collectif* est celle qui se rapproche le plus de l'entreprise privée. C'est celle dans laquelle tous les associés sont solidaires et responsables des engagements pris par l'un d'eux au nom de la raison sociale. Elle présente certains avantages.

1° Elle permet la constitution d'une somme importante de capitaux pouvant suffire à l'accomplissement de travaux qu'un seul des associés n'aurait pu entreprendre isolément. Par là, elle rend possible la satisfaction de besoins qui auraient pu rester inassouvis si l'entreprise privée avait seule existé ;

2° Elle fait peser les risques de l'affaire sur la fortune entière de tous les associés. Il en résultera une prudence dans la gestion, dont nous avons signalé déjà les heureux effets, et qui sera presque comparable à celle qui s'impose à un seul individu : peut-être même sera-t-elle

parfois plus grande, car la témérité de certains sera combattue par la timidité des autres ;

3° Elle multiplie les forces de l'entrepreneur, en répartissant ses fonctions entre plusieurs associés. Cela sera particulièrement heureux toutes les fois qu'une division des fonctions pourra s'établir facilement entre les associés ; lorsque, par exemple, le travail à diriger se scinde en opérations bien distinctes, ou mieux encore lorsque la société possède plusieurs établissements différents.

En revanche, les sociétés en nom collectif ont leurs défauts :

1° Un premier inconvénient résulte de la fragilité de l'accord nécessaire entre les associés, qui empêche ces sociétés de se constituer pour des travaux d'une longue durée. Indépendamment même du danger de dissolution de la société, la désunion et la brouille pourront empêcher la réalisation de certains projets avantageux, d'autant plus que le risque illimité pesant sur chacun pourra faire reculer certains associés devant les opérations un peu chanceuses.

2° Il en résultera une grande difficulté de changer la production et de passer à une fabrication nouvelle, dont on ne connaît pas encore les résultats ;

3° Les épargnes et les profits réalisés iront grossir la fortune personnelle de l'associé, et n'alimenteront que dans des cas exceptionnels la caisse sociale. Il en résultera une dualité d'intérêts fâcheuse, car elle entraînera

pour chacun des associés un moindre souci de l'entreprise et les exposera même parfois à spéculer, pour leur compte personnel, à ses dépens.

En résumé, la société en nom collectif répondra à peu près au même but que l'entreprise privée, et sur certains points, elle sera moins avantageuse dans l'intérêt général.

B. La *société en commandite* se compose d'un ou plusieurs associés responsables et solidaires, et d'un ou plusieurs bailleurs de fonds ou commanditaires, responsables jusqu'à concurrence des fonds qu'ils ont mis dans la société. La direction de l'entreprise appartient tout entière aux commandités.

En voici les avantages :

1° Possibilité de réunir un capital plus important que dans les deux formes précédentes, puisque le capital est fourni par des commanditaires sachant d'avance à quoi ils s'engagent et limitant eux-mêmes leurs pertes ;

2° Possibilité pour des entrepreneurs capables, mais sans capitaux propres, de déployer leurs talents, et pour des capitalistes, que l'âge, la santé ou le défaut de capacités commerciales retiennent loin des affaires, d'utiliser leurs capitaux d'une manière productive. Dans les deux cas l'intérêt général est ménagé ;

3° Impossibilité pour le gérant de diriger la production dans un sens trop manifestement contraire au besoin social, puisqu'il est grevé d'une responsabilité illimitée.

Mais la société en commandite aura, en revanche, les mêmes inconvénients que la société en nom collectif, s'il y a plusieurs commandités, ou que l'entreprise privée, s'il n'y en a qu'un.

C. La *société anonyme* est une entreprise à responsabilité limitée, dans laquelle chaque associé ne répond que de la somme qu'il a souscrite. Les administrateurs eux-mêmes ne sont responsables que de l'exécution de leur mandat et ne contractent, à raison de leur gestion, aucune obligation personnelle ni solidaire relativement aux engagements de la société.

Les avantages en sont les suivants :

1° Rapide formation et possibilité d'accroissement du capital. A ce point de vue la société anonyme permet de satisfaire des besoins qui jusque-là étaient restés inassouvis faute d'un capital suffisant. Les grandes entreprises de transport, les grands établissements de crédit se sont constitués sous cette forme ;

2° Continuité de l'entreprise, qui n'est pas soumise aux événements qui peuvent atteindre la personne des associés ; d'où possibilité d'entreprendre des travaux exigeant non plus seulement des capitaux monstres, mais encore des capitaux durables, par exemple la recherche et l'exploitation des mines, qui demanderont parfois des sondages longs et coûteux, et des installations faites pour longtemps. La société anonyme rendra encore des services à ce point de vue lorsqu'il s'agira de pourvoir à des besoins encore peu apparents, dont

le public ne sent pas encore l'aiguillon, et qu'il faudra surexciter par la réclame avant qu'ils prennent tout leur développement.

A côté de ces grands avantages économiques, la société anonyme a elle aussi ses défauts :

1° Elle met à la disposition des administrateurs des capitaux considérables sans qu'ils soient tenus à une grande responsabilité : aucun frein ne les empêchera dès lors d'orienter l'entreprise dans une voie qui ne correspond à aucun besoin réel du consommateur.

2° Le défaut d'intérêt immédiat des administrateurs entraîne une grande lenteur, de leur part, à profiter des conjonctures heureuses, et à transformer le mode de production. Les capitaux engagés dans l'entreprise y seront la plupart du temps immobilisés.

Si nous résumons nos observations sur les entreprises sociétaires, nous pourrons conclure que la forme sociétaire convient aux affaires qui requièrent un patrimoine, un crédit et une activité excédant les forces individuelles, mais qui, en même temps, ont un développement lent et régulier, et produisent des objets peu exposés à des variations dans les goûts ou les besoins des consommateurs.

En particulier la société en nom collectif offre des avantages au point de vue du morcellement de la direction, la société en commandite au point de vue de l'habileté de direction. Quant à la société anonyme son

rôle spécial semble être la réalisation de desseins trop vastes pour des individus, la production par grandes quantités d'objets uniformes, et enfin la production exigeant de grandes masses de capital fixe.

Dans les *entreprises coopératives* de production nous relèverons les avantages suivants :

1° Formation plus démocratique du capital. Il en résultera que des capitaux, jusque-là inactifs à cause de leur minime importance, viendront collaborer à la production.

2° Résistance aux dettes trop lourdes, et à une extension indéfinie de la production.

3° Participation des travailleurs aux résultats de l'entreprise, d'où intérêt commun à la diminution des frais généraux et à une meilleure exécution du travail.

Ces avantages sont en somme surtout d'ordre moral, et n'influent qu'indirectement sur la satisfaction plus ou moins grande des besoins sociaux, qui est le seul point de vue auquel nous nous placions dans ce chapitre.

En revanche, de graves inconvénients sont inhérents aux coopératives de production :

1° Difficulté de recueillir un capital suffisant, ce qui entrave et gêne la production.

2° Manque de discipline et de direction, puisque l'autorité est entre les mains d'un gérant qui est l'égal des membres de la société, et révocable par eux.

3° Impossibilité de modifier la production et de chan-

ger la voie dans laquelle la fabrication est engagée. Car les membres de la société ne se sont réunis qu'en vue de produire tel ou tel objet déterminé ; ils n'ont pas l'apprentissage nécessaire pour s'adonner à une autre fabrication.

Le champ d'application de la société coopérative de production paraît donc limité aux affaires qui n'exigent ni une grande habileté de direction, ni une grosse somme de capital, mais dans lesquelles le travail est le facteur principal de la production. Elle ne peut songer à satisfaire que des besoins réguliers et connus : elle est toute désignée pour la petite industrie à marché local.

Quant aux *entreprises d'État*, il est difficile de leur assigner une place précise dans la théorie des formes d'entreprise. Tout ce que l'on peut dire, c'est qu'elles conviennent aux productions dans lesquelles le souci de l'hygiène publique doit dominer la recherche du profit, ou aux travaux d'un intérêt général certain, mais dont les résultats sont douteux au point de vue financier. L'intervention de l'Etat se justifie également lorsqu'il s'agit de sauvegarder, par une administration prudente et économe, des richesses naturelles que l'âpreté au gain des entrepreneurs privés risquerait de gaspiller au détriment des générations à venir (la houille ou les forêts, par exemple) (1).

(1) M. Vandervelde, *L'évolution industrielle et le collectivisme*, (p. 162) donne les exemples suivants à ce sujet :
Alors que les bassins houillers de l'Angleterre ont encore des

Les besoins auxquels doit pourvoir l'entreprise d'État sont donc principalement des besoins d'ordre moral ou intellectuel, ou des besoins pour lesquels il importe de ménager les moyens de satisfaction, qui ne sont pas reproductibles indéfiniment.

L'entreprise d'État présente d'ailleurs au plus haut point l'inconvénient que nous avons déjà signalé dans les sociétés anonymes, à savoir le désintéressement trop grand des directeurs, à l'égard de la réussite de l'affaire.

§ 2. — C'est également la considération du but poursuivi par l'entreprise (satisfaction des besoins d'autrui) qui va nous donner l'explication du phénomène capital qui marque l'évolution industrielle moderne, à savoir la concentration des industries.

Que cette concentration soit actuellement un fait d'expérience, il n'est pas permis de le nier. Les débats récents qui se sont élevés entre des marxistes de l'importance de Bernstein et de Kautsky, ont mis en pleine lumière le phénomène.

ressources qui permettraient de maintenir la progression actuelle de la production pendant 3 siècles jusqu'à 1.200 mètres de profondeur, les exploitants écrèment cette richesse de telle sorte que dans 50 ans, on ne pourra plus compter que sur des charbons d'exploitation plus dispendieuse et, par suite, le renchérissement de ceux-ci deviendra permanent (*Rev. univ. des mines*, janvier 1900).

La même constatation aurait été faite d'après l'*Economiste français* du 10 mars 1900, au sujet des mines d'or du Transvaal (p. 305).

Enfin, le *Bulletin de la Société centrale forestière de Belgique*, juillet 1896, p. 507, signale que les forêts particulières risquent d'être détruites par le désir du gain de leurs propriétaires, ou tout au moins de ne plus jouer le rôle qui leur incombe au point de vue général.

En Allemagne, de 1882 à 1895, le nombre des producteurs indépendants dans l'industrie proprement dite, a diminué de 139.382, tandis que le nombre total des travailleurs industriels a augmenté de 861.468 (1).

Pour l'ensemble des professions, la proportion des employés et des ouvriers, augmente sensiblement aux dépens des producteurs autonomes, si l'on en croit un tableau publié par Rauchberg, d'après le recensement allemand de 1895 (2).

Sur 100 personnes occupées dans l'empire allemand de 1882 à 1885, on comptait :

	Producteurs indépendants		Ouvriers et employés	
	1882	1895	1882	1895
Agriculture	27.78	30.98	72.22	69.02
Industrie	34.41	24.90	65.59	75.10
Commerce	44.67	36.07	55.33	63.93
	32.03	28.94	67.97	71.06

Si en 1882, déclarait Bernstein en 1896 (3), un minimum de 47 à 54 0/0 de la production industrielle totale revenait aux grandes fabriques, leur part actuelle ne peut être inférieure à 60 ou 70 0/0 de la production totale.

Au point de vue du nombre des ouvriers employés, la concentration se manifeste en Allemagne par les chiffres suivants (4) :

(1) Vandervelde, p. 64.
(2) Cf. Vandervelde, *loc. cit.*, p. 65.
(3) Cité par Kautsky, *Le marxisme et son critique Bernstein*, p. 112.
(4) *Id.*, p. 113.

Exploitations	1882	1895	Augmentation 0/0
Avec 1-5 personnes	2.882.768	2.934.723	1.8
6-10	68.763	113.547	65.1
11-50	43.952	77.752	76.9
51-200	8.095	15.624	93.0
201-1000	1.752	3.076	75.6
Plus de 1000	127	225	100.8 (1)
Totaux	3.005.457	3.144.947	4.6

Dès lors, tandis que l'augmentation totale des exploitations était de 4.6 0/0, les petites exploitations ne croissaient que de 1.8 0/0 et les grosses exploitations de 100 0/0. Le nombre absolu des premières augmentait aussi, mais leur nombre relatif diminuait.

Pour la France, il ne paraît pas que le mouvement soit aussi sensible. Le nombre des cotes de patentes a en effet suivi la progression ci-dessous (2) :

1830	1.163.255
1840	1.375.919
1850	1.437.437
1859	1.613.146
1869	1.679.741
1879	1.640.764
1889	1.674.022
1896	1.715.185

Il ne semble pas dès lors, qu'il y ait tendance à la

(1) Il doit y avoir une erreur dans les chiffres cités sur cette ligne par Kautsky, car de 127 à 225, la progression n'est pas de 100,8.

(2) Leroy-Beaulieu, *Traité de la science des finances*, 6e édit., p. 455.

diminution du nombre des patentés. Mais il faut tenir compte de ce que des lois successives ont exempté de l'impôt un grand nombre de petits commerçants. En sorte que l'augmentation résultant du tableau ci-dessus ne porte guère que sur les moyens et gros patentés et que peut-être elle a pour corollaire une diminution des petits.

En Angleterre, d'après le *Joint Stock Year Book* (1), le nombre des sociétés anonymes a presque triplé depuis 1895.

Des industries entières ont passé de la forme individuelle à la forme sociétaire. Ce fut le cas notamment pour la brasserie, dont la transformation presque complète s'effectua dans l'espace de 3 années, 1886-1889.

Aux Etats-Unis, les chiffres suivants fournis par la *Cyclopedia de Lalor* (2) sur le chiffre annuel des produits fabriqués, comparé avec le chiffre des établissements qui les manufacturent, semblent bien accuser une importance croissante de ces établissements.

Années	Nombre d'établissements	Produits en dollars
1850	123.025	1.019.107.000
1860	140.433	1.885.862.000
1870	252.148	4.232.325.000
1880	253.852	5.369.579.000

La valeur des produits fabriqués avait donc quin-

(1) V. *The Fornigthly Review*, de mai 1900, citée par Vandervelde, p. 69.

(2) V. *Profit*, article d'Hadley.

tuplé, tandis que le nombre des établissements doublait à peine.

Au surplus les census particuliers de chaque Etat révèlent les mêmes tendances. Dans l'Etat de Massachusets par exemple, le nombre des firmes privées, dans l'ensemble des industries, n'a augmenté que de 9.33 0/0 pendant la période décennale 1885-1895, tandis que pour les sociétés d'actionnaires l'augmentation à dépassé 77 0/0.

Ce mouvement trouve sa dernière expression dans la formation de ces sociétés gigantesques connues sous le nom de Trusts et qui arrivent à monopoliser un produit sur le marché. D'après l'annuaire du *Journal of commerce and commercial* (*Bulletin de New-York*, mars 1899) (1), il y avait à cette époque aux Etats-Unis 353 trusts d'importance variable, avec un capital global de 5.832.882.842 dollars, soit 29 milliards de francs, et dont quelques-uns, comme la Reading Coal Company, représentent pour leur part un capital de 750 millions !

Il serait puéril, en face de tels faits, de nier le phénomène de la concentration industrielle. Reste à voir comment l'explication en découle tout naturellement de nos observations antérieures sur le but de l'entreprise.

L'entreprise ayant pour but de satisfaire les besoins d'autrui, son essor va dépendre du développement de

(1) Cité par Vandervelde, p. 85.

ces besoins. Or, c'est une observation générale que les besoins se développent avec le cours de la civilisation. L'accroissement des besoins aura donc pour conséquence nécessaire un développement des entreprises.

Mais ce développement peut se produire soit en nombre, soit en étendue, c'est-à-dire que si une somme plus grande de besoins est à satisfaire, il faudra demander la production des objets destinés à cela, soit à un nombre plus grand d'entreprises, soit à un même nombre d'entreprises plus importantes.

Or ce second procédé offre des avantages techniques, sur lesquels je n'ai pas à insister ici et qui se résument dans une économie de frais généraux et une production plus régulière (1). C'est donc ce second procédé qui se développera, partout où cela sera possible, c'est-à-dire tant qu'il s'agira de besoins offrant un caractère de régularité, de constance et d'uniformité. La démocratisation des besoins a contribué largement au développement de la grande industrie. Du jour où les distinctions extérieures tenant à l'habillement, par exemple. ont disparu, de ce jour la production, par grande quantité, d'étoffes semblables est devenue possible.

Mais cette cause, qui explique la concentration en indique aussi les limites. Elle cessera d'être avantageuse

(1) Il faut citer notamment la différence de productivité naissant de l'emploi des machines qui n'est possible que dans la grande industrie (V. Levasseur, *Journal de la Société de stat.*, janvier 1900, p. 6).

toutes les fois que les besoins qui demandent satisfaction sont d'une nature variable ou exceptionnelle, présentent un caractère local, artistique ou somptuaire. De même la concentration s'opérera beaucoup plus dans l'industrie que dans le commerce, parce que la multiplication des besoins exigera au contraire la création de magasins de vente de plus en plus nombreux et par là plus à la portée des consommateurs.

On voit dès lors que le mouvement de concentration industrielle, bien loin de constituer un acheminement vers la collectivisation de la propriété, n'est au contraire que la manifestation du rôle propre à l'entreprise privée, qui est la satisfaction des besoins d'autrui. Il est dès lors limité, dans son essor, aux industries qui ont pour but de faire face à des besoins très généraux :

1° Aux industries qui fournissent aux autres industries des matières premières d'un emploi courant (comme le charbon, le fer, le bois ou la pierre) ;

2° Aux industries qui fabriquent des produits répondant aux besoins les plus répandus dans les diverses couches sociales (besoins de nourriture, d'habillement, d'éclairage ou de chauffage, etc.).

DEUXIÈME PARTIE

LES THÉORIES DU PROFIT (1)

CHAPITRE PREMIER

LA THÉORIE DU PROFIT AVANT A. SMITH.

Quelle que soit l'importance de la fonction de l'entrepreneur, il est évident qu'on ne trouvera des hommes pour la remplir que si l'exercice de cette fonction leur assure un certain revenu, que si l'entreprise leur laisse des bénéfices. Quelle est la nature de ce revenu ? En quoi se distingue-t-il de ceux du propriétaire foncier, du capitaliste ou du salarié ? Constitue-t-il, pour le tout ou pour partie, un revenu d'une nature spéciale, et quelle est alors sa légitimité ? Telles sont les questions qui se posent maintenant à nous.

Avant de chercher à les résoudre pour notre propre compte, nous exposerons, dans cette seconde partie de

(1) Cf. Pierstorff, tout l'ouvrage ; Gross, p. 15 et s. ; Mataja, p. 5 et s. ; Graziani, p. 53 et s.

notre étude, les diverses réponses qui y ont été apportées jusqu'ici par les économistes. En dehors de l'intétérêt d'ordre philosophique que peut présenter un tel exposé, dans lequel nous verrons se succéder les opinions les plus diverses sur le problème qui nous préoccupe, il aura pour nous l'avantage de déblayer le terrain et de nous indiquer les fondrières dans lesquelles nous devrons nous garder de tomber en cheminant.

Les doctrines antiques ne nous fournissent pas de réponse à nos questions. Tant que dure le régime de l'industrie domestique, le revenu de celui qui dirige la production, se présente avec un caractère d'unité et de généralité. Etant tout à la fois propriétaire du terrain, du capital et des esclaves, le père de famille n'a à subir aucun partage. D'autre part, le revenu est consommé en nature, sans faire l'objet d'aucune opération d'échange.

Ce n'est pas à dire que toute espèce de négoce soit inconnue des sociétés antiques. L'histoire et la littérature nous ont conservé le souvenir des potiers de Mégare, des fabricants d'étoffes de Cos, ou des changeurs d'Athènes. Mais le négoce ou le change rentrent dans la catégorie des actes *pecuniativæ*. Les sages, avec Aristote, ne les admettent que pour autant qu'ils servent le vrai bien économique, qu'ils sont les intermédiaires pour l'entretien et le développement de la richesse naturelle. Toute entreprise qui ne peut s'expliquer que par l'esprit de spéculation, la passion du lucre, sans

retour vers le bien réel de la famille ou du public, est blâmée (1). Est-ce là autre chose que l'exacte compréhension du rôle social de l'entrepreneur?

La légitimité du gain de l'entreprise, chez les Pères de l'Église, se base sur le travail fourni. L'idée de la rémunération du travail est affirmée partout. Elle est générale et concerne tout travailleur, et non pas seulement celui qui loue son travail. Mais le profit résulte du prix de vente de l'objet fabriqué. Or ce prix de vente est variable, et il en peut résulter des profits plus ou moins élevés? Ici apparaîtra la notion de juste prix et, tandis que St Thomas se base uniquement, pour l'apprécier, sur le travail fourni, St Antonin de Florence s'en rapportera à une appréciation équitable d'après le travail, l'intelligence, la coutume, le risque, etc. (2).

Non seulement la légitimité du produit est reconnue mais encore, on garantit par des règlements la rémunération de l'entrepreneur. Robert de Courçon indique même une proportion de ce chef pour les marchands.

En somme le profit est ici corrélatif du travail fourni. Cependant on entend cette relation d'une manière assez large, et Duns Scott ayant soutenu que les marchands ne peuvent faire sur leurs opérations d'autres bénéfices que l'indemnité de leur travail et leurs frais, sans égard aux autres oscillations de la valeur, est

(1) Souchon, *Les doctrines économiques de la Grèce antique*, p. 119. — Brandts, *Les théories économiques aux XIIIe et XIVe siècles*, p. 82.
(2) Brants, p. 107.

combattu par les canonistes les plus autorisés, au nom de l'opinion courante (1).

Nous passons rapidement sur les mercantilistes. Préoccupés uniquement des moyens qui peuvent faire affluer dans une région les métaux précieux, ils ne cherchent pas à approfondir la question de la répartition des richesses, et c'est tout au plus si pour répondre aux attaques des Pères de l'Eglise du moyen âge, ils se donnent la peine de légitimer l'intérêt (2).

Au contraire chez les semi-mercantilistes nous trouvons un essai de doctrine sur la répartition. Law reconnaît la nécessité pour l'entrepreneur de retirer un profit supérieur aux salaires et à l'intérêt qui forment ses déboursés, sans quoi il serait constitué en perte.

« Comment donc, dit-il (3), un marchand hollandais

(1) Brandts, p. 112. Cf. Garnier, *De l'idée de juste prix chez les canonistes*. Thèse Paris, 1900.

(2) Nous trouvons cependant chez Richard Cantillon qui appartient d'ailleurs plus à la physiocratie qu'au mercantilisme (*Essai sur le commerce*, p. 62) une vue très nette de la personne de l'entrepreneur. Les habitants d'un pays, dit-il, peuvent se diviser en deux classes, les entrepreneurs et les gens à gages. Le général qui a une paie, le courtisan qui a une pension, le domestique qui a des gages, tombent sous cette dernière espèce. Tous les autres sont des entrepreneurs, soit qu'ils s'établissent avec un fonds pour conduire leur entreprise, soit qu'ils soient entrepreneurs de leur propre travail sans aucun fonds, et ils peuvent être considérés comme vivant à l'incertain. Les gueux et les voleurs sont des entrepreneurs de cette classe.

A la page 268 il se borne à constater la nécessité du profit, sans l'expliquer.

(3) *Considérations sur le commerce et l'argent*. La Haye, 1720, p. 21.

dont le fonds n'est que de 500 livres peut-il commercer ? Je réponds qu'il se resserre, en sorte de pouvoir commercer à 10 0/0. Et d'ailleurs comme en Hollande, il y a grande abondance d'argent, ce qui facilite les emprunts à bas intérêt, il emprunte à 3 ou 4 et par là gagne 6 ou 7 0/0 par l'emprunt. »

Il en résulte la possibilité pour l'entrepreneur de faire un profit, sans autre explication.

Steuart (1), après avoir établi que le prix des marchandises est déterminé par trois éléments, la somme de travail nécessaire à leur production, la valeur des moyens de subsistance des ouvriers, et la valeur des matériaux consommés, ajoute que le prix de marché peut être inférieur ou supérieur à ces frais de production, suivant les circonstances. S'il est supérieur, le profit du manufacturier prend naissance. Il tient d'ailleurs ce profit pour assuré, parce qu'avec la grande connaissance qu'ont les entrepreneurs des circonstances qui régissent la valeur des marchandises, ils peuvent rarement évaluer trop haut le prix futur et sont dès lors assurés de vendre.

Une exception analogue se fait jour chez deux caméralistes allemands contemporains, Justi et Sonnenfels qui définissent tous deux le profit du manufacturier (Gewinnst) comme le surplus du prix de vente sur les frais de production, et qui le rattachent, le premier au

(1) *An Inquiry into the principles of political Economy*. London, 1867, I, p. 182.

risque couru, le second à l'activité personnelle déployée (1).

Nous arrivons ainsi aux physiocrates. La théorie de la répartition prend chez eux plus d'importance que chez les écrivains du groupe précédent. Toutefois la notion du profit n'en reçoit guère d'éclaircissements, sauf en ce qui concerne le profit des agriculteurs, ou produit net.

Mercier de La Rivière définit ainsi le produit net : comme, en général, un produit ne s'obtient que par le moyen de dépenses préalables, il commence d'abord par être un produit brut, c'est-à-dire une masse plus ou moins forte de production, chargée de restituer la valeur de toutes les dépenses qui l'ont fait naître. Quand, sur cette masse, les mêmes dépenses ont été reprises, le surplus qui reste est un produit net. Il est tout gain pour la société parce qu'il est par lui-même et à tous égards un accroissement de richesses pour la société (2).

Mais cette définition ne convient, dans la pensée des physiocrates, qu'au produit de la propriété foncière. Les industriels et les commerçants, à la différence des propriétaires fonciers, ne peuvent retirer qu'un salaire et non un produit net. Ce salaire doit être classé parmi les frais de production, et contribue à fixer le prix des

(1) Justi, *Staatswirtschaft*, 2e édit., Leipzig, 1758, I, p. 443 et s.; Sonnenfels, *Grundsätze der Polizei-Handlungs-und Finanzwissenschaft*. Vienne, 1765, II, p. 122 et s.

(2) *L'ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*. Londres, 1767, p. 221.

marchandises. Il ne représente pas un bénéfice pour la société, car la classe industrieuse est stérile, mais seulement une modification dans la répartition : tout gain du vendeur correspond donc à une perte de l'acheteur.

C'est Turgot (1) qui, le premier, dénonça l'erreur des physiocrates quant à la différence entre les entreprises agricoles et industrielles. » Aussi bien dans l'industrie que dans l'agriculture, des avances sont nécessaires ; et ce sera l'un des possesseurs de capitaux ou de valeurs mobilières accumulées qui les emploiera partie aux avances de la construction et aux achats de matières premières, partie au salaire des ouvriers qui travaillent à leur préparation (§ LXI). »

Turgot distingue d'ailleurs l'entrepreneur du capitaliste. Il sait que ceux qui possèdent le zèle nécessaire, mais non les capitaux suffisants, doivent s'adresser aux capitalistes et leur abandonner une part du gain qu'ils espèrent.

La légitimité du profit se trouve dans le soin et le travail fournis par l'entrepreneur. Il en résulte que l'argent employé dans l'industrie ou le commerce doit rapporter un profit plus considérable que le revenu du même capital employé en terres, ou l'intérêt du même capital prêté : car ces emplois exigent, outre le capital avancé, beaucoup de soins et de travail. S'ils n'étaient pas lucratifs, il vaudrait bien mieux se procurer un re-

(1) *Œuvres*, éd. Daire, Paris, 1844, I, p. 1.

venu égal dont on pourrait jouir sans rien faire. Il faut donc que, outre l'intérêt de son capital, l'entrepreneur retire chaque année un profit qui le récompense de ses soins, de son travail, de ses talents, de ses risques et qui, de plus, lui fournisse de quoi remplacer le dépérissement annuel des avances qu'il est obligé de faire dès le premier moment, en effet susceptibles d'altération, et qui sont exposées à toutes sortes d'accidents.

De même chez Condillac (1) :

« Un marchand a fait des avances : elles consistent dans le prix qu'il a donné pour les choses qu'il veut revendre, dans les frais de voiture, dans ceux de magasin et dans les dépenses journalières qu'il fait pour conserver ses marchandises.

Or il faut non seulement qu'il soit remboursé de toutes ses avances : il faut encore qu'il trouve un profit à faire son commerce.

Ce profit est proprement ce qu'on nomme salaire. On conçoit qu'il doit être fait et réparti successivement sur toutes les marchandises dont il a le débit. »

Au point où nous en sommes parvenu, la légitimité du profit n'a jamais encore été mis en doute. Elle s'appuie sur la considération du travail de l'entrepreneur. Nous retrouverons dans l'école française à partir de J.-B. Say cette opinion traditionnelle.

Quant à la nature du profit, et à ses lois, la distribu-

(1) V. éd. Daire, p. 271.

tion des richesses n'a pas encore fait l'objet d'un exposé assez systématique pour nous en donner une idée exacte.

Pour suivre le développement de la théorie du profit depuis A. Smith nous adopterons la division suivante :

1° Auteurs qui, partant d'une analyse entre le profit et la perte, voient dans le capital la source du profit ;

2° Auteurs qui, partant d'une analogie entre le profit et le salaire, voient dans le travail la source du profit ;

3° Auteurs qui font du profit un revenu indépendant, et dont les deux groupes les plus importants le rattachent soit à l'idée de monopole, soit à l'idée de risque.

Il y a là sans doute une classification un peu trop nette, et qui ne convient pas toujours aux contours fuyants de certaines opinions. Mais elle est du moins assez commode pour l'exposition et nous pourrons plus tard la reprendre d'une façon plus serrée.

CHAPITRE II

CAPITAL ET PROFIT.

La théorie qui trouve dans le capital la source du profit est généralement adoptée par les économistes classiques anglais, et elle a reçu plus récemment une expression nouvelle dans une œuvre importante de l'école autrichienne, la théorie du capital de M. Böhm-Bawerk. On la retrouve également dans les œuvres appartenant au socialisme scientifique.

§ 1. — A. Smith distingue deux phases dans l'histoire des sociétés (1). Un état primitif, dans lequel la seule circonstance qui puisse fournir quelques règles pour les échanges, c'est la quantité de travail nécessaire pour acquérir les divers objets d'échange : dans cette période, le produit du travail appartient tout entier au travailleur. Il n'en va plus de même dans la seconde période qui est la nôtre. Le capital s'est accumulé entre les mains de quelques particuliers : ceux-ci chercheront alors des gens industrieux, des ouvriers, auxquels ils fourniront des matériaux et des subsistances afin de faire un profit sur la vente de leur produit.

(1) Ch. VI, liv. 1, p. 65, édit. Garnier.

ou sur ce que le travail de ces ouvriers ajoute de valeur aux matériaux

Cette valeur que les ouvriers ajoutent à la matière se résoud alors en deux parts, dont l'une paye leurs salaires, et l'autre « les profits que fait l'entrepreneur sur la somme des fonds qui lui ont servi à avancer ces salaires et la matière à travailler » (1).

Cette dernière phrase prouve déjà que c'est dans le capital de l'entrepreneur qu'il faut chercher la source du profit.

Le sens est encore plus accusé quelques lignes plus bas ; A. Smith déclare que « l'entrepreneur n'aurait pas d'intérêt à employer un grand capital plutôt qu'un petit si ses profits n'étaient pas en rapport avec l'étendue du capital ».

Ce n'est donc pas seulement l'origine des profits qu'il faut rapporter au capital : c'est leur grandeur qui suit celle du capital employé.

Et qu'on n'aille pas, comme Turgot ou Condillac, dire que le travail de l'entrepreneur compte ici pour quelque chose. « Les profits sont d'une nature absolument différente des salaires. Ils se règlent sur des principes totalement différents et ne sont nullement en rapport avec la quantité et la nature de ce prétendu travail d'inspection et de direction. » Encore une fois, ils se règlent tout entiers sur la valeur du capital employé et

(1) *Id.*, p. 66.

sont plus ou moins forts à raison de l'étendue de ce capital.

Le taux le plus bas des profits ordinaires des capitaux doit toujours dépasser un peu ce qu'il faut pour compenser les pertes accidentelles auxquelles est exposé chaque emploi du capital (1).

Quant à déterminer un taux moyen des profits (2), c'est encore plus difficile que de déterminer le taux moyen des salaires du travail, dans un lieu et dans un temps déterminé. « On ne peut guère, même dans ce cas, déterminer autre chose que le taux le plus habituel des salaires ; mais cette approximation ne peut guère s'obtenir à l'égard des profits des capitaux. Ils varient non seulement d'une année à l'autre, mais même d'un jour à l'autre et presque d'heure en heure. »

En résumé l'opinion de Smith paraît bien être que le profit comprend tout le revenu de l'entrepreneur, qu'il est en relation uniquement avec le capital employé et qu'on peut encore moins parler d'une égalité du taux des profits dans une branche d'industrie donnée, que d'une égalité des salaires.

Du moins telle est son opinion au chapitre VI du livre premier. Si maintenant nous passons au chapitre X (3), ce n'est pas sans quelque étonnement que nous lisons ceci : « dans une même société, ou dans une même loca-

(1) *Id.*, p. 129.
(2) *Id.*, p. 120.
(3) P. 147.

lité, le taux moyen des profits ordinaires dans les différents emplois du capital se rapprochera bien plus de l'égalité que celui des salaires pécuniaires des diverses espèces de travail. »

Et quelques lignes plus loin : « les profits des apothicaires passent, par une sorte de dicton, pour quelque chose de singulièrement exorbitant. Cependant ce profit, en apparence énorme, n'est souvent autre chose qu'un salaire fort raisonnable. La plus grande partie de ses profits apparents n'est donc qu'un véritable salaire, déguisé sous la forme de profits. »

De même la plus grande partie du profit apparent d'un petit épicier, dans un port de mer peu considérable, est un véritable salaire.

Ajoutons à ces contradictions celle qui consiste, après avoir déclaré que la valeur créée par le travail se divise entre l'ouvrier et le capitaliste, à faire figurer le profit parmi les éléments de formation du prix naturel et nous aurons donné exactement, sinon clairement, les principales vues d'A. Smith relativement au profit.

Ricardo ne nous apporte pas d'idées essentiellement différentes (1). Pour lui aussi le profit comprend tout ce que retire le capitaliste et constitue la 3e branche du revenu, à côté de la rente et du salaire. Quant à rechercher la source ou la légitimité de ce revenu, il n'y songe pas et se borne à en constater l'existence.

(1) *Principes d'économie politique*, ch. VI et XXI.

La rente mise à part (car elle ne peut entrer dans la détermination du prix des choses) (1), la valeur du produit, bien que due tout entière au travail, se divise en profits et salaires.

Or le salaire ne peut durablement monter au-dessus du prix des moyens de subsistance de l'ouvrier et de sa famille, ni durablement rester en dessous. Mais avec les progrès de la civilisation, qui exigeront la mise en culture de terrains de moins en moins fertiles, le prix des subsistances haussera, et les profits devront nécessairement baisser par suite de la hausse des salaires qui suivra celle du prix des subsistances.

Cette tendance des profits à la baisse avait également été signalée par A. Smith ; mais celui-ci, n'ayant point encore à son service la théorie de la rente, qu'il n'entrevoyait que confusément, l'attribuait à la concurrence toujours de plus en plus grande des capitaux.

Il y a, d'après Ricardo, égalité du taux des profits dans toutes les industries, à un moment donné. Car si un capital venait à donner des profits plus considérables dans une branche d'industrie, tous les capitaux se porteraient vers elle : et la quantité de denrée produite se trouvant ainsi augmentée, elle baisserait de prix et les profits de ce genre de commerce se nivelleraient avec ceux de tous les autres.

(1) Ricardo oublie de nous dire comment le propriétaire du sol peut consacrer sa terre à une production qui ne lui rapporte rien, et pourquoi le capital doit être rémunéré avant la propriété foncière.

En sorte que dans tous les pays et dans tous les temps les profits dépendent de la quantité de travail nécessaire pour fournir les denrées de première nécessité aux ouvriers, sur des terres et avec des capitaux qui ne donnent pas de rente.

Dès lors aucune accumulation de capital ne peut faire baisser les profits d'une manière permanente, à moins qu'il n'y ait quelque cause également permanente qui détermine la hausse des salaires. Car à mesure que le capital grossit, l'ouvrage que ce capital doit faire exécuter augmente dans la même proportion, car suivant la théorie de Say, la demande des produits n'est bornée que par la production. La baisse ou la hausse des profits que cet accroissement de production et la demande qui en est la suite pourront occasionner dépend uniquement de la hausse des salaires. Et la hausse des salaires, excepté pendant un temps limité, tient à la facilité de produire les subsistances et les choses nécessaires à l'ouvrier.

Il n'y aurait qu'un seul cas, et temporaire, dans lequel l'accumulation du capital accompagnée du bas prix des subsistances pourrait amener une baisse des profits, c'est celui où les fonds destinés à faire subsister les ouvriers s'accroissent plus vite que la population. Dans ce cas les salaires seront forts et les profits faibles.

Les profits ont, à un moment donné, une limite supérieure et une limite inférieure. La limite supérieure est dans la valeur totale du produit obtenu sur la terre

la moins fertile. Mais cette limite ne sera jamais atteinte parce qu'il ne resterait rien pour les salaires.

La limite inférieure est le point où le capital ne serait pas suffisamment rémunéré pour dédommager le capitaliste de sa peine et de ses risques.

Malthus (1) admet la théorie de Ricardo d'après laquelle le profit est déterminé par le revenu du travail employé sur la terre la moins fertile et n'est que la part qui dépasse les salaires. Mais il ne l'admet que comme principe limitatif (the limiting principle). Une deuxième circonstance vient régler la hauteur des profits ; c'est l'offre et la demande, qui peut faire varier le prix d'un produit ayant exigé une quantité égale de travail et de capital.

En somme, d'après Malthus, la valeur de tous les produits varie en raison de l'offre croissante, qui est en définitive la conséquence de l'accumulation des capitaux. La baisse de valeur des produits entraîne une baisse des profits. Il est difficile de comprendre dès lors comment, pour Malthus comme pour Smith et Ricardo, le profit figure parmi les frais de production, qui déterminent le prix naturel des choses.

Aussi Torrens (2) se refuse-t-il à suivre sur ce point ses illustres devanciers. Sans succès d'ailleurs, car Mac Culloch (3) revient à la doctrine ancienne. Ce qui

(1) V. *Principes d'économie politique*, Londres, 1821, ch. V.
(2) *An essay on the production of wealth*, p. 50.
(3) *Principes*, p. 454.

ne l'empêche pas d'ailleurs de définir le profit : « le produit ou la valeur restant à ceux qui emploient le capital dans des entreprises industrielles, après tous les paiements nécessaires et après remplacement du capital usé ou consommé ». On peut relever ici la même contradiction que ci-dessus : comment le profit, qui compte parmi les frais de production, peut-il être la conséquence de l'excès du prix de vente sur les frais ?

Pour Mac Culloch comme pour tous les économistes anglais dont nous venons de parler, le profit est une masse unique de revenu, distincte du salaire et de la rente du sol. Ça et là, il est vrai, il lui arrive de reconnaître, comme Smith, que sa notion du profit ne cadre pas toujours avec la réalité, puisqu'il en faut déduire le salaire de l'entrepreneur pour la direction et l'emploi productif du capital. Mais de telles remarques sont trop brèves pour y voir le germe d'une nouvelle théorie.

En France, Rossi (1) se rallie à la conception anglaise du profit. A la question de savoir si le revenu que l'on retire de l'emploi productif d'un capital doit être considéré comme profit ou comme salaire, il répond qu'il faut y avoir exclusivement un profit. La seule preuve qu'il en donne, d'ailleurs, est une citation d'A. Smith dont le raisonnement, dit-il, n'admet pas de réplique.

La notion d'emploi productif est pour lui étroitement liée à la notion de capital et en est inséparable,

(1) *Cours*, t. III, p. 104, édit. 1851.

de même que tout travail musculaire entraîne une détermination à prendre, un acte de volonté. Peut-être oublie-t-il trop que l'intelligence et les bras des travailleurs sont choses inséparables, tandis que le capital et l'intelligence de celui qui le met en œuvre sont choses distinctes.

Comme chez Ricardo, nous trouvons chez Rossi l'antagonisme entre les profits et les salaires.

Sismondi (1), dans un passage qui contient le germe des théories socialistes, reconnaît que la division du produit entre patrons et ouvriers ne correspond pas à la justice économique, et qu'une partie de ce qui revient à l'entrepreneur lui revient à tort. En ce qui concerne le montant du profit il se rattache à l'école anglaise, en ce qu'il le déclare proportionnel au capital employé. Mais, quant à son origine le profit se rattacherait plutôt au travail de l'entrepreneur.

En Allemagne Krauss (2), qui se montre dans le fond et souvent dans la forme, un disciple zélé d'A. Smith, confond le profit de l'entrepreneur et celui du capital sous la même dénomination (*Verlagsprofit*).

Schlözer (3) essaie de distinguer entre le profit net et le profit brut. Ce dernier comprend toute la part qui revient au capital dans le produit (par opposition à celle du travail). Le profit net s'obtient en retranchant le capital consommé de ce profit brut.

(1) *Nouveaux principes d'éc. polit.*, I, p. 359.
(2) *Staatswirthschaft*, Kœnigsberg, 1806.
(3) *Angangsgründe der Staatswissenschaft*, Riga, 1805.

Dans ce profit net on peut voir, en dehors de la productivité du capital, une prime pour le risque.

Le profit net, aussi bien que le profit brut, se partageront entre le propriétaire du capital et l'emprunteur. La part de ce dernier doit être proportionnelle à son travail (d'où l'on pourrait conclure, que c'est un salaire).

Hermann (1), après avoir exclu du profit le revenu que l'entrepreneur tire de l'aide qu'il donne au travail (il s'agit ici d'une aide matérielle et non de la fonction directrice), distingue l'intérêt du profit. Sans doute si les capitalistes employaient tous leurs capitaux eux-mêmes ils pourraient calculer leur profit d'après le prix de vente du produit, et les dépenses qu'il a nécessitées. Mais lorsque le propriétaire n'emploie pas lui-même son capital, et le prête à un entrepreneur, le profit se divise en deux parts. La limite supérieure de l'intérêt est alors le profit total obtenu, et la limite inférieure celui que le propriétaire obtiendrait en employant lui-même le capital.

Quant à sa conception du profit, elle se rapproche beaucoup de celle de Rossi. Tout capital exige en effet, pour sa fécondation, un plan, des soins, de la surveillance. Le profit net est la rémunération de l'entrepre-

(1) Mangoldt et Pierstorff le classent parmi ceux qui font du profit un revenu à part.

(2) *Staatswirtschaftliche Untersuchungen*, 2e édit., Munich, 1874, p. 533.



neur non pas pour son travail comme aide, mais pour le soin de l'emploi assuré et fructueux du capital. Quant à la grandeur du profit, elle est proportionnelle à celle des capitaux mis en mouvement.

§ 2. — Tous les auteurs que nous avons énumérés jusqu'ici ont un point commun. Pour eux profit est synonyme de revenu de l'entrepreneur. Tout ce que retire l'entrepreneur de la production constitue son profit, et celui-ci trouve sa source et sa mesure dans le capital employé.

Cependant nous avons signalé chez Smith et Mac-Culloch quelques doutes sur la généralité de cette théorie et ils sont tentés de parler accidentellement, d'un salaire de l'entrepreneur.

Ce qui n'était chez eux qu'une idée secondaire et fugitive va devenir la règle chez certains de leurs disciples. Ceux-ci ne renoncent pas cependant à rattacher le profit au moins pour partie, au capital employé. Mais, à côté de l'intérêt du capital, ils feront figurer, dans le profit, d'autres éléments.

C'est dans un article anonyme de la *Quaterly Review* (vol. XLIV, 1831, p. 1 à 52) que nous trouvons pour la première fois le profit expliqué par la compensation pour l'abstinence de la jouissance immédiate du capital. Cette explication d'ailleurs ne s'applique qu'au revenu tiré du capital sans intervention d'aucun travail, même de surveillance.

Ce qu'on appelait jusqu'alors profit, et qu'il convien-

dra d'appeler désormais le revenu de l'entrepreneur, c'est-à-dire la masse de biens restant à l'entrepreneur après déduction des frais, se divise, d'après l'auteur anonyme qui nous occupe, en 4 éléments :

1° L'intérêt du capital (obtenu pour l'emploi de celui-ci, sans considération de travail personnel ni de risque).

2° L'assurance contre les risques auxquels est soumise l'affaire dans laquelle le capital est employé.

3° Le salaire pour la capacité personnelle et l'activité du capitaliste.

4° Gains de monopoles résultant de la possession de divers avantages (patentes, outils, situation avantageuse).

C'est seulement le premier élément, et c'est ici que notre auteur se rattache directement à la théorie classique, c'est seulement le premier élément qui mérite le nom de profit.

Senior (1), approfondissant la notion d'abstinence, déclare que l'abstinence est au profit ce que le travail est au salaire.

Considérant le travail fourni par l'entrepreneur pour l'emploi productif du capital, il se demande si sa rémunération est un profit ou un salaire. Il répond que c'est un salaire.

Dans le cas où un entrepreneur retire plus que le

(1) *Outlines of the science of political Economy*, Londres, 1836, p. 129.



profit ou le salaire moyen, il considère ce surplus comme une rente.

Il paraît donc limiter étroitement le mot de profit à la rémunération du capital. Cependant il propose de confondre sous le nom de profit la rémunération du travail de l'entrepreneur (wages) et la rémunération pour l'abstinence (interest). Mais il renonce à cette terminologie de peur qu'elle n'entraîne des erreurs.

Enfin, Stuart Mill (1) appelle profit les gains de ceux qui fournissent des fonds à la production. Ces gains qui ont leur source dans l'emploi du capital, doivent suffire à une triple rémunération : une indemnité pour l'abstinence, une prime pour les risques et une rémunération pour le travail et l'habilité nécessaires à la direction. Il peut arriver que le prêteur de fonds et l'entrepreneur d'industrie soient deux personnages distincts. En ce cas, le prêteur a droit à l'intérêt, tandis que l'entrepreneur reçoit la rémunération de son travail et des risques qu'il court.

Cette opinion de Stuart Mill montre admirablement la confusion qui règne à cette époque chez les auteurs. N'osant pas encore se soustraire à la conception traditionnelle qui rattache le profit au capital, sentant, d'autre part, quelles objections peuvent s'élever contre cette manière de voir, ils en arrivent à parler, tout à la fois, de profit du capital et de rémunération du travail,

(1) *Principes*, ch. XV.

sans qu'il soit possible de saisir exactement leur pensée.

Ce premier groupe d'écrivains se caractérise surtout par la méconnaissance complète du rôle, et le plus souvent, de la personne même de l'entrepreneur.

Cette méconnaissance, nous la retrouverons chez certains auteurs contemporains, comme Pierstorff (1) et M. de Molinari (2), qui confondent le rôle du capitaliste et celui de l'entrepreneur. Nous la retrouverons aussi chez M. de Böhm-Bawerk, non point que celui-ci, dans son remarquable ouvrage sur le capital et l'intérêt, n'ait dit des choses fort justes, mais il nous paraît avoir trop insisté sur le rôle du capital dans la production, et lui avoir attribué un rôle qui est plutôt celui de l'entrepreneur (3).

M. de Böhm-Bawerk cherchant à expliquer la productivité du capital, distingue 3 hypothèses et étudie successivement :

1° L'intérêt d'un capital prêté.

2° L'intérêt d'un capital engagé dans la production.

3° L'intérêt des capitaux durables.

Le second cas est précisément celui qui nous occupe. Lorsqu'un entrepreneur a engagé des capitaux dans la production, le revenu qu'il en obtient est considéré par

(1) *Die Lehre vom Unternehmergevinn*, Cf. V° *Unternehmer* dans le *Handworterbuch* de Conrad, t. VI.

(2) *Notions fondamentales d'économie politique*, p. 215.

(3) *Positive théorie*, p. 315 et s. ; *Rev. d'écon. pol.*, 1889, p. 116.

M. de Böhm-Bawerk, du moins jusqu'à concurrence du taux courant de l'intérêt, comme résultant de l'emploi de ces capitaux.

Le profit de l'entrepreneur est en rapport, d'une part, avec le capital employé, de l'autre avec le temps qu'a duré la création du produit. Si l'entrepreneur a employé 1000 francs par exemple à acheter des matières premières ou du travail, et si la période de production dure un an, il arrivera généralement à un produit qui vaudra 1050 francs.

Pour expliquer cette différence de valeur, il faut se rappeler que, d'après les théories autrichiennes de la valeur (1), la valeur des biens productifs s'apprécie d'après celle du bien qu'ils ont contribué à produire ; seulement le produit n'étant encore à l'heure actuelle qu'un bien futur, et un bien futur ayant moins de valeur qu'un présent, nous évaluerons notre groupe de moyens de production 1000 francs, alors que le bien futur vaudra 1050 francs. Les moyens de production qu'on achète et qu'on échange aujourd'hui ont une valeur inférieure à celle que possédera le produit auquel ils donneront naissance.

Si les entrepreneurs achètent les moyens de production et notamment le travail à un prix inférieur au prix que se vendra le produit fabriqué, ce n'est pas à cause d'une faculté particulière du capital d'engendrer une

(1) V. Petit, *Les diverses théories de la valeur*, thèse Paris, 1898.

plus-value, ni parce qu'ils exploitent leurs ouvriers. C'est parce que ces biens productifs servent seulement à acquérir des biens futurs, et que dès lors, bien qu'existant matériellement à l'heure actuelle, ils sont, de par leur destination économique, des biens futurs, ayant une valeur moins grande que des biens de jouissance actuelle.

Puis, à mesure que la production s'avance, le bien productif passe, de l'état de marchandise d'avenir, à l'état de produit définitif, de bien de jouissance, et acquiert progressivement la valeur complète appartenant aux biens présents. Cet accroissement de valeur, étant successif, se divisera entre les entrepreneurs entre les mains desquels le bien a passé pendant le procès de production.

Nous n'insisterons pas davantage sur cette théorie, qui a marqué un progrès considérable dans l'histoire des doctrines relatives au capital. Nous aurons à revenir, dans un chapitre ultérieur, sur les idées essentielles de l'école autrichienne, qui nous serviront à établir notre propre théorie du profit.

Ce qu'il importe de remarquer pour le moment, c'est que M. de Böhm-Bawerk doit être classé parmi les auteurs qui trouvent dans le capital la source du profit. Le nom dont il désigne le revenu de l'entrepreneur (Kapitalgevinn) est, à ce point de vue, significatif. Et nous avons déjà dit qu'il considère la grandeur du profit comme liée à la grandeur du capital employé.

Nous devons faire remarquer d'ailleurs que M. de Böhm-Bawerk reconnaît également la possibilité d'un salaire pour le travail de l'entrepreneur (1). Enfin, à côté du Kapitalgevinn, l'entrepreneur peut, par suite de circonstances avantageuses, ou d'une exploitation du vendeur de matières premières (l'ouvrier par ex.) réaliser un extra-profit, que M. de Böhm-Bawerk appelle spécialement profit de l'entrepreneur (Unternehmergevinn). Le profit de l'entrepreneur se distinguerait donc du revenu de l'entrepreneur et ne constituerait qu'un élément occasionnel et peu important de ce dernier. Il est difficile, à la vérité, de se rendre compte de la portée réelle de cette observation qui n'est faite qu'accessoirement (2).

§ 3. — L'étude de la théorie du profit chez les docteurs du socialisme scientifique nous permettra de constater une fois de plus le lien qui rattache leurs conceptions aux affirmations les plus hasardées de l'école anglaise. C'est chez Smith et Ricardo qu'ils puiseront l'idée du travail source de la valeur; seulement tandis que chez Ricardo le mot de travail embrassait aussi bien le travail actuel que le travail épargné sous forme de capital, il ne s'agira plus pour eux que du travail actuel. C'est aussi aux écrivains anglais qu'ils emprunteront leur conception générale du profit, qu'ils rattachent uniquement à la possession du capital (3).

(1) P. 315.
(2) Dans une note de la page 318.
(3) Il faut faire exception pour Saint-Simon, qui comprend parmi les

Déjà Thompson (1), partant de l'idée que le travail est la seule cause de la valeur d'échange, en avait tiré la conséquence que c'est à celui qui a créé la valeur par son travail que doit revenir tout entier le produit de son travail. Dans notre organisation actuelle, l'ouvrier n'obtient que ce qui est indispensable à son existence. Le surplus va au propriétaire foncier et au capitaliste sous forme de rente foncière et de profit du capital. Ces derniers revenus ne sont que des prélèvements que le propriétaire foncier et le capitaliste sont en mesure d'opérer sur le produit intégral du travail, aux dépens de l'ouvrier, grâce à la puissance que leur donne la loi.

Pour Rodbertus (2) on peut distinguer trois classes de revenus, le profit du capital, la rente du sol et le salaire. Les deux premiers forment un groupe unique, le groupe des rentes, c'est-à-dire des revenus qu'un individu touche en vertu de sa possession sans qu'il ait besoin de travailler lui-même (3).

Les causes d'un tel état de choses sont d'ordre juridique ou d'ordre économique.

1° Cause économique. Par suite de la division du travail, la productivité de celui-ci devient suffisante pour

membres utiles de la société civile les entrepreneurs les plus éminents, qu'ils appartiennent à l'industrie, au commerce ou à la finance, ses disciples ont sur ce point dépassé sa pensée.

(1) Menger, *Le droit au produit intégral du travail*, p. 76.

(2) *Zur Beleuchtung der socialen Frage*, Berlin, 1875.

(3) *Zur Beleuchtung der socialen Frage*, I, 1875, p. 32. Cf. Menger, p. 115 et s.

faire vivre même d'autres personnes que les travailleurs.

2° Cause juridique. L'institution de la propriété privée du sol ou du capital permet que le sol ou le capital appartiennent exclusivement à d'autres que le producteur. Dès lors ces propriétaires peuvent forcer les travailleurs, directement ou indirectement, à leur abandonner la totalité du produit à l'exception de ce qui est nécessaire aux ouvriers pour leur entretien (1).

Cette théorie de la plus-value, formulée déjà bien avant Marx, va prendre chez lui une ampleur et une force particulières. Elle est trop connue pour que nous ayons à l'exposer ici. Bornons-nous à en rappeler les traits essentiels.

La valeur de toute chose est déterminée par la quantité de travail social employée à sa production. Par travail social il faut entendre la quantité de travail qu'il faut pour la produire dans un état de société donné, en de certaines conditions sociales moyennes de production, avec une moyenne sociale donnée d'intensité et une moyenne d'habileté du travail employé.

Or la force de travail de l'ouvrier aura pour valeur la quantité de travail qu'il faut pour la produire, c'est-à-dire la valeur des choses de première nécessité qu'il faut pour produire, développer, maintenir et perpétuer la force de travail.

Supposons qu'il faille 6 heures de travail pour pro-

(1) *Id.*, p. 45.

duire la quantité moyenne de choses nécessaires chaque jour à un travailleur : si ces 6 heures de travail moyen équivalent à une quantité d'or de 3 shellings, c'est à ce prix qu'il vendra sa force de travail au capitaliste.

Le capitaliste, en achetant la force de travail de l'ouvrier et en la payant à sa valeur, a acquis le droit de consommer et d'employer la marchandise achetée. Il a donc acquis le droit de s'en servir pendant toute la journée. S'il fait travailler le fileur par exemple 12 heures par jour, le fileur produira pendant les six premières heures son salaire ou la valeur de sa force de travail, et, pendant les six autres, du surtravail, qui se réalisera en une plus-value. En déboursant 3 shellings le capitaliste réalisera ainsi une valeur de 6 shellings.

C'est donc dans le capital, dans la possession des moyens de travail dont l'ouvrier est privé, que se trouve en définitive la source de la plus-value. Mais il faut ici distinguer entre le capital fixe et le capital circulant. Le capital fixe, les machines, les matières premières ne produisent aucune plus-value : ils se bornent à restituer la valeur consommée au cours de la production. Seul le capital circulant, c'est-à-dire le capital employé à acheter la force de travail, est productif de plus-value.

Mais alors une difficulté va se présenter et c'est précisément celle que K. Marx aura en vue dans le 3e volume du *Capital* (1).

(1) Sur le 3e volume du *Capital*, non encore traduit en français

« Selon la loi de la valeur de Ricardo, deux capitaux, employant la même quantité de travail vif de même salaire, produisent dans un temps égal des produits d'une même valeur, et aussi une même somme de plus-value. Et s'ils emploient des quantités inégales de travail vif, ils ne peuvent pas produire des quantités égales de plus-value, ou comme disent les adeptes de Ricardo, un même profit.

« Mais, dans la réalité, des capitaux égaux produisent en temps égal une même quantité de profit, quel que soit le travail qu'ils emploient. Soit deux capitaux dont l'un A, emploie pour 4.000 francs de travail, l'autre B, pour 6.000 francs. Si nous supposons que le travail impayé, source de la plus-value, constitue 10 0/0 du salaire, un des capitaux donnera 400 francs, l'autre 600 francs de plus-value. Ces sommes rapportées à 10.000 fr. de capital donneront comme taux de profit pour A 4 0/0 et pour B 6 0/0. Or, en réalité, tous les capitaux donnent un même profit. »

La difficulté provient donc de la croyance de Marx, comme de Ricardo, à l'égalité du taux des profits, à un moment donné. Comment cette égalité du taux des profits peut-elle se concilier avec l'inégalité de constitution des capitaux ?

Peut-être pourrait-on chercher dans des causes accidentelles une compensation à l'inégalité de constitution

V. Winiarski, *Rev. d'écon. polit.*, 1897 ; Schlepzkoff, *Rev. socialiste*, février 1898 ; Andler, *Revue blanche*, mai 1895.

des capitaux. L'action de telles causes (différences de salaire, différences dans l'intensité du travail, différences dans la durée de circulation des capitaux) n'est pas niable : mais elle est insuffisante, trop irrégulière et trop inconstante pour produire l'égalité du taux des profits. Et puisque celle-ci est un fait, elle ne pourra se réaliser qu'aux dépens de cette loi des valeurs que le 1er *livre* du *Capital* avait eu pour but d'établir ; elle ne pourra provenir que de ce que certaines marchandises se vendront en dessous, et d'autres en dessus de leur valeur (c'est-à-dire du travail socialement nécessaire à leur production).

Il s'agit donc d'expliquer cette déviation entre la valeur des marchandises et leur prix de vente.

Pour cela Marx suppose un capitaliste qui a 5 capitaux de constitution organique différente :

I	80 C + 20 V (1)
II	70 C + 30 V
III	60 C + 40 V
IV	85 C + 15 V
V	95 C + 5 V

Ces capitaux sont engagés dans des branches de production différentes. Marx suppose, pour simplifier, qu'ils donnent tous le même taux de plus-value (2) 100 0/0 (c'est-à-dire que la somme de plus-value est

(1) C : capital constant ; V : capital variable.

(2) Le taux de plus-value est le rapport de la plus-value au *capital circulant*.

égale au capital variable (soit respectivement 20, 30, 40, 15 et 5).

Quant au capital constant, il passera chaque année dans le produit, non pas totalement, mais pour partie, soit respectivement pour 50, 51, 51, 40 et 10. Puisque la valeur d'une marchandise est égale à la partie du capital variable, plus la plus-value, la valeur des marchandises produites par chaque capital sera :

I	50 + 20 + 20 = 90
II	51 + 30 + 30 = 111
III	51 + 40 + 40 = 131
IV	40 + 15 + 15 = 70
V	10 + 5 + 15 = 30

Telle est la valeur des marchandises. Mais ce que leur production coûte au capitaliste n'est que la partie du capital constant usé, plus le capital variable (puisque la plus-value est du travail impayé). Elles lui coûteront donc respectivement :

I	50 + 20 = 70
II	51 + 30 = 81
III	51 + 40 = 91
IV	40 + 15 = 55
V	10 + 5 = 15

Enfin le taux du profit (1) sera respectivement 20, 30, 40, 15 et 5 0/0.

(1) Le taux du profit est le rapport de la plus-value au capital total (et non plus seulement au capital circulant).

Tout ce qui précède est représenté par le tableau suivant :

Capitaux	Plus-value	Taux de profit	Capital usé	Valeur	Coût de production
I 80 c. + 20 v.	20	20 0/0	50	90	70
II 70 c. + 30 v.	30	30 0/0	51	111	81
III 60 c. + 40 v.	40	40 0/0	51	131	91
IV 85 c. + 15 v.	15	15 0/0	40	70	55
V 95 c. + 5 v.	5	5 0/0	10	20	15

Si nous nous demandons maintenant à quel prix le capitaliste vendra ses marchandises, nous comprendrons facilement que le capitaliste, qui ne produit absolument que pour obtenir la plus-value, se désintéresse totalement du prix, pourvu que la somme de plus-value ne change pas. Or celle-ci est égale en masse à $20 + 30 + 40 + 15 + 5 = 110$.

Le capitaliste peut donc, pour la vente, répartir cette somme de 110, par proportions égales, sur les produits de chaque capital, c'est-à-dire qu'au lieu de faire entrer dans les marchandises du capital I 20 de plus-value, dans celles du capital II 30 de plus-value, etc., il peut tirer une moyenne $\left(\frac{20 + 30 + 40 + 65 + 5}{5}\right)$ de 22 unités. Rien par là ne sera changé pour lui. En ajoutant ce profit de 22 à la partie du capital constant usé et au capital variable, nous obtenons le prix de production, qui est en même temps prix de vente.

	VALEUR	PRIX DE VENTE	Différence entre la valeur et le prix de vente
I	50 c. + 20 v. + 20 plus-value = 90	50 c. + 20 v. + 22 pr. = 92	+ 2
II	51 c. + 30 v. + 30 » = 111	51 c. + 30 v. + 22 » = 103	− 8
III	51 c. + 40 v. + 40 » = 131	51 c. + 40 v. + 22 » = 113	− 18
IV	40 c. + 15 v. + 15 » = 70	40 c. + 15 v. + 22 » = 77	+ 7
V	10 c. + 5 v. + 5 » = 20	10 c. + 5 v. + 22 » = 37	+ 17
	422	422	

La manière dont il vend ses produits est indifférente au capitaliste pourvu qu'il retire dans les 2 cas 422 unités de plus-value. Il peut donc les vendre soit à leur valeur, soit à leurs frais de production.

Ce que le capitaliste isolé peut faire, l'ensemble de la classe capitaliste, considérée comme personne morale, peut le faire (1). Dès lors, toutes les sommes de plus-value perçues dans une société, selon des taux très différents qui varient d'une branche de la production à l'autre, sont ajoutées les unes aux autres, et réduites à la somme de capital existant. On obtient ainsi le taux de profit moyen. Celui-ci se forme indépendamment et à l'insu des capitalistes, mais il leur est connu dans chaque période et ils l'ajoutent à la quantité de capital constant usé et au capital variable pour obtenir le prix de vente.

Les marchandises se vendront donc sur le marché, non plus à leur valeur, mais à raison de leurs frais de production. Dans ces frais de production figure le profit. On retrouve ici une idée chère aux économistes anglais : mais plus logique qu'eux, Marx ne tombe pas dans la contradiction d'établir le prix naturel (ou valeur normale), tout à la fois par le seul travail dépensé, et par les coûts de production.

En effet, Marx abandonne la coïncidence de la valeur et des coûts de production pour chaque marchandise.

(1) V. Winiarski, p. 431.

Mais il n'échappe à cette contradiction que pour tomber dans une autre. La coïncidence de la valeur et des coûts de production se fait, dit-il, non plus pour les marchandises isolées, mais pour la totalité des marchandises échangées. Il resterait à expliquer comment l'idée de valeur, qui n'est au fond qu'un rapport quantitatif d'échange entre deux marchandises, peut s'appliquer à l'ensemble des marchandises d'un pays : et comment il peut s'établir un rapport d'égalité entre la valeur totale de toutes les marchandises et l'ensemble des coûts de production. Cette démonstration manque complètement et nous sommes en droit de dire que l'incohérence entre le travail socialement nécessaire, base du premier volume du premier *Capital* et les coûts de production, base du troisième, subsiste chez Marx comme chez Ricardo.

Nous voilà, semble-t-il, bien loin de l'entrepreneur industriel et de son revenu. Au contraire, nous y arrivons, car nous connaissons maintenant le mécanisme de la production du profit, et nous pouvons passer à sa répartition.

L'entrepreneur recueille en effet une part du profit tel que nous venons de le déterminer. Or nous savons que la plus-value est essentiellement le résultat de la possession du capital (circulant). On comprend maintenant comment la théorie de Marx sur le profit industriel doit être classée dans le premier groupe, celui qui cherche dans le capital la source du profit.

Entrons un peu plus dans le détail.

La masse totale du profit se divise en deux parties : l'intérêt et le profit de l'entrepreneur (1). La façon dont cette division s'opère est purement empirique. La part du prêteur à intérêt dépend de l'offre et de la demande du capital. Le reste va à l'entrepreneur.

Voici donc la situation. Le capital portant intérêt se trouve comme *propriété*, en opposition au capital industriel comme *fonction*. D'autre part, ce n'est pas avec le travail salarié que le profit de l'entrepreneur entre en antagonisme, mais avec l'intérêt du capitaliste. Le bénéfice et l'intérêt ne s'opposent que l'un à l'autre.

Mais ne pourrait-on pas aller plus loin et ranger le profit de l'entrepreneur parmi les salaires ? Après tout, ce n'est point une sinécure que d'être représentant du capital fonctionnant. Celui-ci exploite le travailleur, soit : mais encore faut-il qu'il en prenne la peine. Aussi pourrait-on être tenté de croire le bénéfice de l'entrepreneur indépendant de la propriété du capital ; ce serait là n'avoir des choses qu'une vue superficielle et oublier, dit Marx, que l'intérêt du capitaliste et le profit de l'entrepreneur ne sont que des parties d'un même tout, la plus-value, et que la répartition d'un revenu ne peut rien changer à son origine et à sa provenance.

Cependant Marx ne maintient pas absolument cette

(1) Cf. Marx, III, t. I, ch. 23, p. 355 et s.

affirmation. Il y a dans le profit apparent une part qui constitue un salaire de direction. Ce salaire rémunère un double travail :

1° L'entrepreneur dirige la fabrication, conserve l'unité entre les travailleurs. C'est là un travail productif et qui mérite rémunération.

2° Il contrôle la production. La nécessité de cette fonction de contrôle naît de l'antagonisme même entre l'ouvrier et le possesseur du capital. Elle est d'autant plus grande que cette contradiction est plus forte ; son maximum se réalise dans l'esclavage. L'ouvrier, comme l'esclave, doit avoir un maître qui le fait travailler et le gouverne. Il est donc obligé de produire, en sus de son propre salaire, un salaire pour le surveillant, dont le travail est par lui-même improductif. Et ce n'est pas une des moindres ironies du régime capitalistique que l'ouvrier doive récompenser son maître pour les talents que celui-ci déploie dans son exploitation.

La distinction entre le salaire de direction et le profit de l'entrepreneur trouve une illustration éclatante dans les sociétés par actions, où le contrôle est séparé de la possession du capital. Ce salaire de direction a une tendance à s'isoler de plus en plus : et à mesure que cette tendance se manifeste, la confusion que certains auteurs avaient voulu établir entre le salaire de direction et le profit, disparaît : le profit apparaît bien décidément, en pratique comme en théorie, comme de la plus-value.

On voit que Karl Marx, pas plus que les illustres devanciers auxquels il a tant emprunté, ne s'élève jusqu'à une conception nette du rôle de l'entrepreneur, distinct du simple travail d'administration.

Il faut bien reconnaître que l'école française avait contribué à cette erreur en appelant uniquement l'attention sur le travail de direction de l'entrepreneur (Voyez 1re partie, chap. II). Aussi Lassalle (1) avait-il beau jeu à railler le travail écrasant des capitalistes. Lui aussi, comme Marx, admet que dans des circonstances exceptionnelles, un salaire de direction soit justifié, mais il se refuse à le faire entrer dans le profit du capital, dénomination qui comprend à la fois l'intérêt et le profit. Sur ce point Marx et Lassalle se séparent de Rodbertus qui rangeait le salaire de direction dans le profit, parce qu'il ne se rattache pas à vrai dire à l'activité déployée par l'entrepreneur, mais seulement à la propriété privée et au droit exclusif au produit.

Pour le reste, les vues de Lassalle sont à peu près conformes à celles de ses prédécesseurs. Le capital retire la différence entre le travail fourni par l'ouvrier et le salaire à celui-ci. Le prix du travail ou salaire est fixé, comme toutes choses, par la loi de l'offre et de la demande : il ne peut durablement se déterminer que par les coûts d'entretien nécessaires à la vie et à la reproduction de l'ouvrier. Et comme par l'effet de la

(1) Herr, Bastiat, Schultze-Delitsch, *passim*.

division du travail, celui-ci produit plus que ce qui est nécessaire à la vie de l'ouvrier, le surplus va au capital.

On voit par là que Lassalle refuse à l'entrepreneur toute influence sur la production du revenu national; c'est un personnage muet pendant tout le premier acte, celui de la production : il n'entre en scène qu'au second acte, celui de la répartition. Les capacités ou l'activité des particuliers n'ont aucune influence sur la part totale que les entrepreneurs retirent en tant que classe. Elles peuvent influer sur le revenu des particuliers, si un entrepreneur fait un gain aux dépens de ses concurrents. Mais elles n'influent pas sur la part qui revient dans le revenu national à la classe des entrepreneurs. C'est en se plaçant au même point de vue que Lassalle se refusait à prendre en considération le risque,qui peut enrichir ou ruiner les particuliers, mais non la classe entière des entrepreneurs.

En somme, Lassalle est d'accord avec Marx et Rodbertus sur ce point que le profit de l'entrepreneur, comme toute catégorie de revenu, dépend de l'évolution sociale, et, loin d'être perpétuel de sa nature, est soumis à la possibilité de changements historiques.

Mais son importance comme théoricien est infiniment moindre que celle de Marx et c'est en somme chez ce dernier qu'il faut chercher l'exposé vraiment doctrinal de la plus-value et du profit.

Mais dans ces dernières années la théorie de la valeur, sur laquelle est basé tout le raisonnement de

Marx, a eu à subir de rudes attaques (1), et les marxistes eux-mêmes l'ont senti faiblir. Aussi n'est-il pas étonnant qu'ils aient cherché, dans ces derniers temps, à séparer la doctrine de la plus-value de la théorie de la valeur, et à l'établir sur nouveaux fondements.

De ce nombre est M. Winiarski (2). Le travail, dit-il, n'étant pas l'unique source de la valeur, la distinction rigide entre la valeur d'usage et la valeur d'échange devient surannée et la théorie de la plus-value, vraie au fond et importante pour l'explication du mécanisme intime de la production capitalistique, doit obtenir une base autre que celle que lui donne Marx.

Cette base quelle sera-t-elle ? Ce sera la considération de l'inégalité entre le capital et le travail, qui assure au premier une situation de monopole. Le capital peut, en effet, attendre, quand le travail ne le peut pas. Le premier peut être placé en rentes sur l'Etat, ce qui permet de limiter son offre sur le marché productif, le second ne le peut pas. Il n'y a pas jusqu'à la disparition du capitaliste qui n'affirmera sa situation privilégiée, car il laissera à ses enfants, d'abord ses capacités personnelles comme l'ouvrier, et en second lieu son capital, soit deux forces au lieu d'une.

Ce n'est pas seulement la base du profit qui est aussi modifiée : c'est le caractère même de ce revenu. L'ex-

(1) V. Vilfredo-Pareto (préface au Karl Marx de la *Petite Bibl. écon.*) ; Leroy-Beaulieu, *Le collectivisme* ; Böhm-Bawerk, t. I, p. 495, 2e édit.
(2) *Rev. d'écon. pol.*, 1897, p. 444.

ploitation ne sera plus la source unique du revenu : mais ce sera encore une des plus importantes. A côté d'elle se placeront celles qui dérivent du système économique en général. En particulier, on pourra concevoir que le capital fixe lui-même donne un profit : mais le capital variable restera la source d'un profit spécial basé sur l'exploitation du travail.

Quant à M. Graziadei, ce sont bien moins des scrupules d'ordre théorique que des considérations de fait qui l'ont conduit à proposer dans un ouvrage récent (1) une nouvelle théorie du profit.

La doctrine du surtravail, telle que nous l'avons trouvée chez Marx, présentait l'antagonisme entre le salaire et le profit sous une forme telle que toute augmentation de salaire, ou toute diminution de la journée de travail, semblait inconciliable avec l'intérêt du capitaliste, et que, conformément à la théorie qu'on prête communément à Ricardo, toute amélioration durable du sort de la classe ouvrière était impossible ou ne pouvait du moins se réaliser qu'aux dépens du profit.

Or, l'expérience de pays cependant capitalistiques, tels que l'Angleterre, les Etats-Unis, l'Australie, montre que des salaires élevés et une courte durée du travail peuvent coïncider avec l'intérêt du capitaliste.

La cause de l'insuffisance de la doctrine marxiste, à ce point de vue, gît tout entière, d'après Graziadei, dans

(1) *La produzione capitalistica*, Turin, 1899.

ce que le phénomène du profit n'a été étudié qu'à travers le prisme de la valeur. Or, la méthode inverse est la bonne. Le profit est un phénomène de production, avant d'être un phénomène de circulation.

Qu'est-ce en effet que le profit, si ce n'est l'ensemble des marchandises consommées par le capitaliste ? Or, du moment que, selon le principe de Marx, le capitaliste ne les produit plus, c'est l'ouvrier qui doit les produire. Il faut donc que l'ouvrier, après avoir travaillé un certain temps pour produire les marchandises qui constituent son propre salaire, travaille un certain autre temps pour produire les objets de consommation du capitaliste. Cette dernière quantité de travail est précisément le surtravail, résultant de la différence entre le travail nécessaire et le travail total. Et lorsque nous connaissons d'une part la portion du produit total qui revient à l'ouvrier et d'autre part le temps consacré à la produire, nous disons avec Marx que le temps qui reste constitue du surtravail. Mais il n'est pas besoin pour cela de faire intervenir la notion de valeur. Ce n'est qu'après cette première détermination du surtravail, une fois faite, que nous pourrons dire qu'une marchandise contient par exemple 6 heures de chaque espèce de travail. Et ce n'est que dans cette 2e période que le travail, primitivement agent de production, se transforme en agent de valeur.

Voici une conséquence de cette divergence entre M. Graziadei et les marxistes : supposons un instant

que, pour une cause quelconque, le surtravail soit stérile, ne produise aucune marchandise, le profit, pour M. Graziadei, n'existerait pas, malgré l'existence du surtravail.

Cette différence est rendue sensible par la terminologie même que notre auteur substitue à la terminologie marxiste. Aux mots travail total, travail nécessaire, surtravail, il substitue ceux de produit total, produit nécessaire et surproduit. Le profit est alors la différence qui existe, non plus entre le travail total et le travail nécessaire, mais entre le produit total et le produit nécessaire, c'est-à-dire la différence entre ce que le travailleur produit et ce qu'il consomme.

Voici les résultats pratiques d'une telle modification. Tandis que Marx, partant de la notion d'un salaire invariable (puisqu'il ne peut pas durablement s'élever au-dessus de la quantité de subsistances nécessaire à l'ouvrier), ne voyait pour le capitaliste que deux moyens d'augmenter la plus-value :

1° Si l'on suppose la productivité du travail invariable, le prolongement du surtravail par l'allongement de la journée de travail.

2° Si l'on suppose la productivité du travail variable, l'augmentation du surtravail par une réduction de la journée de travail.

Graziadei reconnaît que l'augmentation du salaire est par elle-même un des moyens d'intensification de la production et opère dans ce sens de deux façons :

1° L'ancien surtravail devenant plus productif, il s'ensuit naturellement une augmentation du produit.

2° Le travail, dans son ensemble, devenant plus productif, cet accroissement de productivité s'appliquera aussi bien au travail nécessaire qu'au surtravail. Et si cet accroissement de productivité est plus grand que l'accroissement des salaires, le capitaliste profitera encore de la différence, par une réduction du travail nécessaire.

Il n'y a guère là qu'un tour de force de subtilité pour mettre la théorie de Marx d'accord avec des faits qui viennent chaque jour la démentir. Mais la théorie de M. Graziadei encourt le même reproche que celle de Marx. Elle part de cette supposition non démontrée que le produit du travail de l'ouvrier se divise en deux parties, dont l'une va au capitaliste (alors qu'il serait tout aussi logique de soutenir comme le dit M. Pareto, que le produit du capital se divise en deux parties dont l'une va à l'ouvrier). De plus, et ceci vise exclusivement la théorie nouvelle, si l'exclusion de la valeur est admissible dans les relations hypothétiques d'un capitaliste et d'un ouvrier qui produirait à la fois les biens de consommation du capitaliste et les siens propres, il n'en va plus de même dans une société comme la nôtre où la division du travail a pris le développement que nous pouvons constater. Ici les marchandises produites par l'ouvrier n'ont d'utilité pour le patron que par l'échange, et il ne réalisera de profit qu'en faisant appa-

raître leur valeur dans l'échange. Que lui importera le surproduit, si celui-ci s'entasse entre ses mains, sans utilité ni valeur? Il faut donc à tout prix reconnaître l'antériorité de l'idée de valeur par rapport à celle de profit.

Nous avons évité d'entrer dans la critique du détail des diverses opinions que nous avons exposées dans ce chapitre. Elle nous eût entraîné beaucoup trop loin car il aurait fallu discuter les théories de la valeur ou de la rente foncière, auxquelles se rattachaient les idées qui nous intéressaient et que nous nous sommes borné à préciser. Mais nous tenons à présenter ici deux objections générales qui portent, à notre avis, contre toute théorie qui fait reposer le profit sur le capital.

1° Il est inexplicable, si c'est le capital (fixe ou circulant peu importe) qui engendre le profit ou la plus-value, qu'il y ait des entreprises ne faisant pas de profits.

2° Il est également inexplicable que des entreprises employant la même somme de capital ne réalisent pas toutes le même profit.

Il nous suffit de jeter les yeux sur la réalité (Voyez IIIe partie, chap. II) pour nous convaincre de toute la force de ces deux objections. Mais nous ne devons pas nier cependant qu'il existe dans la plupart des cas, une corrélation entre la somme des profits et celle du capital employé. Toute théorie du profit devra chercher à expliquer ce fait.

CHAPITRE III

TRAVAIL ET PROFIT (1).

Après Turgot et Condillac dont nous avons déjà relevé les opinions, c'est un anglais, Samuel Read (2), qui peut être considéré comme un des précurseurs de la théorie qui assimile le profit à un salaire, et qui cherche dans le travail de l'entrepreneur la source de tout ou partie de son revenu.

Il reproche à Ricardo de n'avoir pas défini le profit aussi correctement que la rente et le salaire. S'il avait cherché à le faire, il en aurait reconnu les éléments hétérogènes.

Il faut mettre à part, tout d'abord, cette portion du gain qui résulte des circonstances et peut être considéré comme la contre-partie d'une perte possible. Ce gain qui échappe à toute loi économique, n'est en aucune façon comparable ni à un salaire ni à un intérêt.

Cet élément mis à part, nous sommes en présence de ce que l'on a appelé jusqu'ici, et à tort, le profit du capital. Une partie seulement en mérite ce nom : il ne faut

(1) V. Pierstorff, p. 53 ; Gross, p. 57.

(2) *Political economy, an inquiry into the natural grunds to vendible property or wealth.* Edimbourg, 1829, p. 244.

appeler *profit of stock* que ce revenu que l'on retire du capital, sans travail personnel pour son emploi ou la détermination de cet emploi. Tout ce qui correspond à un travail de ce genre est un salaire.

La limite entre ces deux éléments du profit est facile à trouver. Elle sera révélée par l'intérêt, apprécié au taux courant.

On voit dès lors, continue Read, combien est superficielle la théorie de Ricardo, d'après laquelle le taux des profits et le salaire montent ou haussent en proportion inverse l'un de l'autre. Ce n'est pas le profit et le salaire qui sont opposés, mais bien les salaires de deux classes différentes de travailleurs, les entrepreneurs et les ouvriers. Il importe peu au capitaliste que le fonds des salaires se partage entre eux de telle ou telle façon.

Dans le cas où l'entrepreneur et le capitaliste sont une seule et même personne, il n'y a aucune différence à faire entre les divers revenus de l'entrepreneur : tout ce qui dépassera le taux ordinaire de l'intérêt, sera considéré comme un salaire.

Read a donc fait un effort pour se dégager de la notion du profit alors dominante chez ses compatriotes : mais cet effort est resté isolé.

Il n'en est pas de même en France, où l'on s'est plu de bonne heure à mettre en relief l'activité, le travail de l'entrepreneur, comme chef de la production.

J.-B. Say (1) distingue trois fonds productifs, le fond

(1) *Traité d'économie politique* et *Cours d'économie politique*, édit. guillaumin, 1852, t. I, p. 115, et t. II, p. 4.

des capacités industrielles, le fonds du capital et le fonds de terre. Le revenu de chaque fonds employé à la production, correspond à ses services. Say désigne tous ces revenus du nom de profits. Nous avons ainsi les profits de fonds de terre, les profits de capital et les profits d'entreprise.

Ces derniers se divisent en profit du savant, profit de l'entrepreneur d'industrie, et profit de l'ouvrier.

Le concours de l'entrepreneur dans la production est un concours nécessaire, et sans lequel l'opération n'aurait pas lieu. Tous les éléments d'une fabrique de papier existeraient que si un fabricant ne se présentait pas, tous ces éléments réunis ne feraient pas de papier.

Mais, qui donc prendrait la peine de réunir ces éléments épars et de courir les risques de cette fabrication, s'il ne prévoyait que le profit qui en résultera doit être suffisant, non seulement pour lui rembourser ses avances, mais pour lui donner en outre un profit qui sera le salaire de son temps, de ses talents, de ses peines ? Et si l'événement vient lui prouver qu'il se trompe, il ne continuera pas l'entreprise. Si donc le travail de l'entrepreneur est indispensable et s'il est nécessairement payé dans toute entreprise qui se soutient, il faut considérer son bénéfice comme un des frais de l'entreprise, comme une des dépenses indispensables pour que le produit soit créé (1).

(1) P. 115.

Deux pages plus loin, il est vrai, Say reconnaît qu'exceptionnellement une entreprise peut payer plus que ses frais de production et donner des profits plus grands que ceux qu'on peut faire dans des entreprises du même genre.

Le profit de l'entrepreneur est néanmoins un salaire de même nature que celui de l'ouvrier. Il faut cependant reconnaître qu'ils diffèrent singulièrement dans leur taux. La raison en doit être cherchée dans les circonstances qui viennent restreindre l'offre des services d'entrepreneur et qui sont les suivantes :

1° La nécessité de posséder les qualités morales nécessaires à l'exercice de cette fonction ;

2° La nécessité de posséder en outre un certain capital ;

3° L'incertitude du résultat.

C'est donc à la rareté des qualités nécessaires pour remplir le rôle d'entrepreneur qu'il faut attribuer le taux élevé de leurs salaires. En définitive c'est la loi de l'offre et de la demande qui régit les profits.

Si d'ailleurs l'entrepreneur est en possession d'un capital, il en retire un profit, indépendant du profit qui représente le salaire de son talent et de ses travaux.

Droz (1) distingue trois éléments dans le revenu de l'entrepreneur :

1° La somme nécessaire à l'entretien de l'entrepre-

(1) *Economie politique*. Paris, 1829, liv. III, ch. 3 et 4.

neur et de sa famille : c'est un salaire qu'il se paye à lui-même ;

2° L'intérêt de ses capitaux ;

3° Les profits proprement dits, constitués par l'excédent du prix de vente sur les frais de production (parmi lesquels il faut ranger les deux précédents éléments). Quant à rechercher le fondement et la légitimité économique de ces profits, Droz n'y songe pas. Il se borne à déclarer que leur hauteur est très variable suivant les entreprises, et dépendra des salaires différents, des variations du prix de vente et des capacités de l'entrepreneur. Ces profits ont donc les caractères d'une rente (au sens d'enrichissement non gagné).

D'après Garnier (1), il faut ranger dans le travail, élément nécessaire de la production, celui de l'entrepreneur (cultivateur, manufacturier, commerçant ou autre) qui réunit les éléments de la production et les dirige.

Dans le langage économique, le mot profit est exclusivement réservé au revenu du capital. Il diffère ainsi de celui de bénéfice de l'entrepreneur dont il est synonyme dans le langage usuel.

Pour que la production soit normale, il faut que le dernier entrepreneur puisse prélever avant tout sur le produit brut de son industrie les avances qu'il a faites, plus une différence ou bénéfice, constituant le produit

(1) *Journ. des Ec.*, t. 18 (août-nov. 1847, p. 201 et s.).

net, valeur vraiment nouvelle qu'il pourra capitaliser, consommer, ou employer de la manière qu'il jugera convenable, sans entamer les éléments de la production.

Ces avances comprennent :

1° Le profit du capital nécessité par l'entreprise ;

2° La rente ou fermage payé au propriétaire de la terre ;

3° Le salaire des ouvriers et autres agents qui ne sont point associés et ne veulent ou ne peuvent attendre les éventualités de l'entreprise. Ce salaire comprend aussi la rétribution personnelle de l'entrepreneur, qui figure au compte de la production comme travailleur plus ou moins intelligent et qui a besoin de s'entretenir. Ce salaire est régi par les mêmes lois que celui de l'ouvrier. En particulier trois causes générales l'élèveront : la capacité nécessaire pour mener l'entreprise à bonne fin, la capacité qu'on doit reconnaître à l'entrepreneur pour lui confier des capitaux, enfin les risques qu'il court dans la production.

Ces avances déduites, il reste, dans le résultat de la production, un produit net. C'est le bénéfice qui revient à l'entrepreneur (ou à ses ayants-droit ou commanditaires) lequel le cumule avec son salaire d'entrepreneur.

Comment se légitimera ce bénéfice ? « C'est cette redoutable responsabilité, ce sont ces risques et ces soucis, que n'ont point les autres agents de la production et

qui, joints au talent d'application, au talent des affaires et à l'esprit inventif expliquent et légitiment le bénéfice ou le profit de l'entrepreneur. » Il semble résulter de ce déluge de mots que le bénéfice apparaît à Garnier comme un supplément de salaires. Cependant il lui déclare applicables toutes les règles qui régissent le profit du capital (1).

Courcelle-Seneuil (2) après avoir reconnu l'existence du salaire de l'entrepreneur, qu'il range parmi les frais de production, considère proprement comme profit de l'entrepreneur cette part de son revenu qui est liée au risque. Mais par une inconséquence inexplicable, ce n'est pas, d'après lui, la grandeur du risque qui déterminera la hauteur du profit. Ce sera l'intelligence de l'entrepreneur, aussi bien que les circonstances dans lesquelles elle agit.

Parmi les auteurs allemands, celui qui se rapproche le plus de J.-B. Say sur notre question est Roscher (3) qui parle, non pas de profit, mais de salaire d'entrepreneur (Unternehmerbohn).

Tout revenu d'un entrepreneur doit provenir de son sol ou de ses capitaux, ou bien doit être considéré comme salaire. Ce salaire, l'entrepreneur le mérite en général par la spéculation, l'organisation, l'inspection

(1) P. 143, janvier 1848.

(2) Article *Profit* du *Dict. d'Econ. polit.* de Coquelin et Guillaumin.

(3) *Grundlagen der Nationalökonomie*, 10e édit., Stuttgard, 1873.

de toute l'entreprise, souvent aussi comme comptable ou caissier, et même, dans les petites entreprises, comme travailleur. Même dans le cas où il se servirait d'un agent salarié pour toutes les affaires courantes, il mérite encore ce salaire, parce que son nom soutient l'entreprise entière et que c'est lui qui supporte en dernière analyse les soucis et la responsabilité.

Les lois générales du salaire d'entrepreneur sont celles du salaire. Il se distingue cependant de celui-ci en ce qu'il n'est pas déterminé par avance et résulte du surplus que l'entreprise donnera, en plus de la rente du sol, de l'intérêt et des autres salaires.

La hauteur de ce salaire dépendra dès lors de la rareté des qualités personnelles nécessaires, du risque de l'entreprise dans laquelle peut sombrer non seulement l'argent, mais l'honneur, et enfin du désagrément de l'entreprise.

Il n'est pas niable cependant que dans la plupart des cas le salaire d'entrepreneur est proportionnel à la grandeur des capitaux employés. Roscher l'explique d'une manière très confuse, par un compromis de forces opposées. Tandis que d'une part des capitaux plus grands augmentent évidemment la productivité de l'entreprise et que les grands entrepreneurs sont en droit d'exiger un salaire plus élevé à raison de leurs capacités, d'autre part, dans les entreprises à petits capitaux, l'entretien de l'entrepreneur, qui constitue les frais de production du travail d'entreprise, atteint un chiffre très élevé relativement au peu d'étendue de l'affaire.

En dehors du salaire d'entrepreneur, Roscher relève des profits extraordinaires dont il trouve la raison d'être dans la situation avantageuse de l'entrepreneur vis-à-vis des autres producteurs, dans la discussion des prix : il désigne cette situation en disant que l'entrepreneur a la main (Vorhand).

Parmi les auteurs contemporains, les représentants de l'école française accordent tous une place au salaire de l'entrepreneur dans leurs explications du profit.

M. Liesse (1), essayant de classer les différentes formes du travail distingue, dans le groupe II (travail dans lequel l'action mentale et l'action morale sont prépondérantes), une catégorie spéciale comprenant l'organisation des ateliers et la direction des entreprises.

La fonction de l'entrepreneur, qui apparaît comme une fonction de premier ordre, à mesure que grandissent les entreprises, représente un travail composé, comme tout genre de travail, et dans des proportions plus ou moins grandes, de ces deux éléments premiers : l'action musculaire et l'action mentale. Cette dernière est la plus importante. A mesure que l'on passe de la petite à la moyenne, puis à la grande entreprise, le travail mental et la puissance morale, celle de la volonté et du caractère, voient augmenter graduellement leur action utile et leur influence nécessaire. Or le travail mental doit être assimilé au travail musculaire pour sa répercussion finale sur la machine physiologique.

(1) *Le travail*, Paris, 1899, p. 311 et *Dict. d'Economie politique* de Léon Say, p. 901.

On pourrait croire, d'après ce qui précède, que le profit de l'entrepreneur constitue la rémunération de son travail. Il n'en est rien. Ce salaire d'entrepreneur, en tant qu'entrepreneur, doit être compté dans le prix de revient. C'est l'entrepreneur lui-même qui en fixe le montant, et suivant que ce salaire élève ou abaisse le prix de revient, il diminue ou augmente la part appelée profit. Quant à la détermination exacte de ce profit, voici ce que M. Liesse nous en dit de plus précis : « Le plus souvent, en industrie, le profit est la récompense légitime de l'intelligence des affaires, du tact économique et parfois de l'audace (1). »

M. Levasseur, après avoir fait entrer dans les frais généraux les dépenses de maison de l'entrepreneur, trouve dans son travail intellectuel une des causes de la légitimité du profit (2).

M. Leroy-Beaulieu comprenait le salaire de direction parmi les éléments du profit (3). Il a abandonné cette expression dans son *Traité d'économie potitique* (4). « Le salaire, dit-il fort justement, est une rémunération définie, précise, limitée, connue d'avance, irrévocablement acquise pour un travail défini, précis, limité, connu d'avance et définitivement achevé. Or, cette peine, en quelque sorte indéfinie, immesurable, ce

(1) *Dict. écon. pol.*, p. 901.
(2) *Précis*, p. 139.
(3) *Essai sur la répart.*, p. 309 (1888).
(4) II, p. 190.

concours illimité, cette responsabilité complète de l'entrepreneur ne rentrent pas dans ces conditions ; ils les dépassent de beaucoup. » Mais M. Leroy-Beaulieu se hâte néanmoins de reconnaître qu'il entre dans la rémunération d'un entrepreneur une récompense, ou un traitement, analogue à la récompense et au traitement moyen que la même personne pourrait gagner normalement, si elle était simple directeur d'exploitation. Les deux revenus sont même soumis aux mêmes influences (concurrence des entrepreneurs entre eux, analogue à la concurrence des salariés, — risques des entreprises accroissant les profits moyens des entrepreneurs, de même que les risques d'un travail accroissent les salaires moyens d'un ouvrier — désagrément physique ou moral de certaines industries, compensé par une élévation plus grande des profits, alors que, dans le même cas, cette compensation se produit aussi pour les salaires). Et finalement, M. Leroy-Beaulieu conclut : il ne peut pas être question là d'un salaire de direction, à proprement parler, mais tout au plus d'une indemnité de direction, ou rémunération de la peine prise par l'entrepreneur.

M. Gide (1) classe parmi les éléments du profit, le salaire du travail de l'entrepreneur, travail complexe qui comprend à la fois l'initiative, la direction, le contrôle. Ce salaire doit être égal au traitement que l'en-

(1) *Principes d'Econ. polit.*, p. 518, 4e édit.

trepreneur serait obligé d'attribuer à un ingénieur ou gérant capable de diriger l'usine en son lieu et place. Si, en effet, l'entreprise ne devait pas rémunérer convenablement son travail, l'industriel choisirait évidemment un autre genre d'occupations.

Enfin M. Julius Wolff (1) distingue diverses sortes de travail : travail d'invention, travail de disposition et travail d'exécution. L'entrepreneur fournit du travail de disposition et pour la double activité, intellectuelle et morale, qui lui est ici nécessaire, il recevra un salaire, variable suivant l'habileté dont il a fait preuve. Il pourra d'ailleurs venir se joindre à cette rémunération principale d'autres rémunérations, ayant beaucoup moins le caractère d'un salaire et qui sont plus incertaines, dans leur réalisation comme dans leur taux. Car l'entrepreneur, en dehors de son rôle propre (organisation, contrôle et direction de l'affaire), joue encore une foule de rôles accessoires :

1° Celui d'un chercheur d'or, dans le cas où l'entrepreneur, se fiant à la science ou au hasard, s'efforce d'arracher à la nature une valeur dont l'existence est en soi incertaine.

2° Celui d'un pionnier du progrès technique, s'efforçant de réduire toujours le coût de production des marchandises ;

3° Celui d'un brise-lames, lorsqu'en temps de crise

(1) *Socialismus und Kapitalismus*, p. 42 et s. V. aussi : *Die Stellung des Unternehmers*, etc., p. 405.

l'entrepreneur continue la production et évite ainsi aux ouvriers le chômage résultant de cette perturbation économique.

Nous avons vu dans le chapitre précédent et dans celui-ci le profit plus ou moins assimilé avec le salaire et l'intérêt.

Poussant jusqu'au bout cette assimilation, certains auteurs en arrivent à nier l'existence même de l'entrepreneur et du profit en tant que personnage ou revenu distinct. Le bénéfice retiré par l'entrepreneur, disent-ils, se résoud uniquement en produits du sol, du travail et du capital et l'analyse la plus minutieuse n'y saurait découvrir autre chose que la rente, l'intérêt ou le salaire.

M. Cauwès (1) déclare que le profit ne rémunère pas un mode particulier de coopération à la production ; il rémunère soit à la fois le travail de direction et le capital, soit le travail de direction seul, soit enfin les capitaux associés.

Florez-Estrada (2) pense que le produit annuel se distribue entre les propriétaires, les travailleurs et les capitalistes et qu'il n'y a pas une quatrième catégorie de personnes qui participe à la distribution des richesses. A son avis les entrepreneurs apportent leurs connaissances ou leur travail, ou bien leurs capitaux. Dans le premier il retire la rémunération de son travail, et

(1) *Cours d'économie politique*, 1893, III, n° 919.
(2) *Cours d'économie politique*, II, p. 1 et 2.

c'est un salaire, dans le second la rémunération due au capital, et c'est un intérêt. Même principe chez Piernas y Hurtado (1) qui part de l'idée qu'à tout facteur de la production correspond toujours un même et spécial revenu.

Kleinwächter (2) explique la naissance d'une théorie spéciale du profit par l'identification, dans l'opinion courante, du capital et de l'argent. On arrive à considérer le capital comme ne comprenant que des sommes d'argent rapportant intérêt. Il apparaît alors comme tout naturel (et cela est vrai à la Bourse) que le capital rapporte toujours la même somme d'argent comme intérêt, et il faut bien trouver un mot pour désigner le surplus.

Mais dès qu'on sort de la Bourse et que l'on contemple la vie, on constate des résultats bien différents. On voit que deux terrains d'une inégale fertilité rapportent un revenu différent, et pour l'expliquer, les économistes déclarent que la terre n'est pas du capital, que la rente du sol obéit à des lois particulières et dépend de la fertilité naturelle et de la situation du sol, tandis que le capital rapporte toujours un même intérêt. Puis on arrive à constater que la production industrielle présente les mêmes inégalités, et il faut en trouver l'explication. On crée alors le mot de profit, et la diffé-

(1) *Dictionnaire d'Economie politique*, Saragosse, 1882, p. 99.

(2) Dans le *Hand-und-Lehrbuch* de Frankenstein, I Abt. 5 Bd. *Das Einkommen und seine Verteilung*, 1896, p. 271.

rence de revenu entre les industries provient du profit ou de la perte.

Celui, dit Kleinwächter, qui part au contraire de la théorie de la plupart des économistes, que l'argent n'est pas à considérer comme capital arrive à cette conviction que les divers moyens de production étant différents de leur nature, leur revenu doit être inégal et qu'il en est ainsi du capital, comme de la force de travail, ou de la capacité personnelle. L'hypothèse du profit devient alors superflue pour l'explication du revenu inégal de deux entreprises.

Les théories exposées dans ce chapitre, qu'elles considèrent le profit comme basé pour le tout, ou qu'elles le considèrent comme basé en partie seulement, sur le travail personnel de l'entrepreneur, encourent le même reproche que nous faisions dans le chapitre précédent aux théories qui fondent le profit sur l'emploi du capital. C'est-à-dire qu'elles ne peuvent pas expliquer que des entreprises dans lesquelles l'entrepreneur travaille assidûment fassent des pertes, ou ne réalisent que des bénéfices inférieurs à ceux d'entrepreneurs voisins qui apportent cependant moins d'ardeur au travail.

D'autre part, comme nous l'avons déjà dit à propos du rôle économique de l'entrepreneur, c'est une grave erreur que de vouloir rattacher à un travail quelconque la fonction de l'entrepreneur. Celle-ci consiste essentiellement dans la prévision des besoins humains, et

des entrepreneurs particulièrement doués exerceront cette faculté de prévision sans aucun effort.

Enfin, il serait inexplicable, si l'on adoptait l'opinion des auteurs que nous avons passés en revue dans ce chapitre, que des entrepreneurs qui ne réalisent en fait aucun travail, puissent percevoir des bénéfices : et c'est cependant ce qui éclate aux yeux dans toutes les sociétés anonymes par action.

Ceci dit, il est bon de faire, comme au précédent chapitre, une réserve. Dans beaucoup de cas, ce sont les entrepreneurs qui s'occupent le plus de leurs affaires qui font les plus gros bénéfices : nous aurons à en fournir l'explication.

CHAPITRE IV

MONOPOLES ET PROFITS.

Dans les théories dont nous allons aborder l'étude, l'action du travail de l'entrepreneur, ou l'importance de son capital, sont laissées de côté. Non point qu'on les méconnaisse complètement. Mais on fait figurer parmi les frais de production de la marchandise l'intérêt des capitaux propres de l'entrepreneur et le salaire de son travail appréciés au taux courant. Le surplus seul est appelé profit : celui-ci ne comprendra donc pas tout le revenu de l'entrepreneur, mais n'en constituera qu'une partie. On aura recours, pour l'expliquer, à des théories diverses dont la plus caractéristique est celle qui le fonde sur l'idée de monopole ou de rente.

Déjà, dans une note obscure d'un appendice au *Traité de logique* de l'archevêque Whately, Walker (1) signale cette remarque que la rente du sol est seulement une espèce d'un genre plus extensif.

La même observation avait été faite en 1807 par Hufeland. Mais celui-ci ne considérait que les rentes qui prennent naissance dans la personne même de l'entre-

(1) *Quaterly Journal of Econ.*, avril 1887, p. 278.

preneur, et sont dues par conséquent à des inégalités d'intelligence, d'aptitudes ou d'instruction.

Buchanan, dans une note à l'édition des œuvres d'A. Smith (1), différencie le gain qui procède de secrets industriels, du salaire et du profit. Quoique, dit-il, on ne lui ait pas appliqué le nom de rente, il en constitue réellement une. De même que la rente de la terre est le surplus qui, par le haut prix des produits, surpasse les dépenses de culture, de même le gain extrordinaire provoqué par un secret industriel est un surplus que le haut prix des produits élève au-dessus des salaires et des profits.

Plus tard Mangoldt trouvera dans l'analyse du profit, une rente ou prime de rareté consistant en ce que le nombre des entrepreneurs d'une certaine espèce ne peut pas s'augmenter à volonté en toutes circonstances et que dès lors il y a possibilité pour les entrepreneurs existant en nombre limité d'obtenir un extra-revenu. Parmi les motifs qui peuvent s'opposer à l'augmentation du nombre des entrepreneurs, il faut classer :

1° Les dispositions légales qui limitent le nombre des entreprises et les soumettent à certaines conditions :

2° Les secrets de fabrique, soit qu'ils portent sur des détails, soit qu'ils portent sur toute l'affaire, en général ;

3° Le manque d'individualités propres à l'entreprise

(1) P. 79, édit. Garnier.

(soit à raison du manque de capacités personnelles, soit à raison du manque de capital).

Toutes ces rentes résultent d'un certain prix des produits, mais ne sont pas la cause d'une élévation de prix. Elles sont de plus en plus réduites par les progrès de la civilisation : et nous retrouvons, ici, avec une explication nouvelle, la croyance à la baisse du taux des profits que nous avons signalée déjà chez les économistes classiques.

Gross (1), après avoir distingué deux catégories de profits, l'une qui est la conséquence logique du procès de production et qui est due à l'observation rigoureuse de la loi économique du moindre coût et de la plus haute utilité, l'autre qui est due simplement aux conditions favorables de vente des produits, classe dans ce dernier groupe tous les profits de monopoles.

Ces monopoles se divisent en juridiques, légaux et de fait. Tous ont pour effet de mettre l'entrepreneur en position de dicter sans concurrence le prix de vente de leurs marchandises et d'augmenter aussi la différence entre le coût de production et le prix de vente, c'est-à-dire le profit.

Le monopole de fait d'une entreprise peut trouver sa raison d'être dans la nature propre de l'entreprise considérée, qui ne permet qu'une concurrence très restreinte, par exemple les entreprises de transport.

(1) Ouvr. cité, p. 212.

D'autres monopoles de fait sont fondés sur des capacités personnelles de l'entrepreneur qui lui permettent de produire à meilleur compte que ses concurrents, ou sur la situation commerciale locale : ce dernier perd de son importance avec les progrès du commerce.

Les monopoles légaux apparaissent, soit comme la consolidation des monopoles de fait déjà existants, soit sous la forme de privilèges ou de concessions du pouvoir. Le type des premiers est le brevet d'invention. Les seconds peuvent tendre au développement d'une branche de production (les privilèges aux manufactures du temps de Colbert, la protection à l'heure actuelle), soit à l'enrichissement d'une personne ou d'une famille.

De ce gain de monopole, Gross distingue ce qu'il appelle la rente de l'entrepreneur. Il désigne par là des gains qui ne résultent pas de circonstances accidentelles, de pures conjonctures, mais qui prennent un caractère de régularité et de constance, parce qu'ils correspondent à une organisation particulièrement économique du procès de production et de la vente des produits. De tels bénéfices coïncident donc avec l'intérêt général.

Une telle régularité des bénéfices se manifestera d'abord là où elle résulte de la nature même des choses. Et c'est pourquoi la rente du sol est apparue la première. Le service économique rendu par le possesseur de terres a été de mettre en culture celles qui plus tard

payeraient une rente, parce que leur emploi était le plus avantageux. De même que, dans les entreprises industrielles, le service rendu par l'entrepreneur tient à ce qu'il a employé son capital en un lieu particulièrement avantageux, à ce qu'il a choisi le mode d'emploi le plus économique, ou à ce qu'il a su adapter ses produits aux besoins des acheteurs et se créer une nombreuse clientèle.

Cette rente peut à un moment donné se transformer par une capitalisation. C'est ce qui arrivera si l'on vend ou loue la chose qui est source de rente. Mais cela n'est pas toujours possible. Il faut pour cela que la chose source de rente, soit elle-même susceptible de transfert, ce qui n'arrivera pas pour les rentes basées sur les qualités personnelles de l'entrepreneur. D'autres sont fortement liées à l'entreprise et sont comprises dans le prix de vente de cette dernière : ce prix de vente sera alors calculé de façon que l'intérêt apprécié au taux courant, représente la rente retirée jusque-là ; (à l'inverse, une perte constante pendant plusieurs années, se capitaliserait et se manifesterait par une diminution du prix de vente). Une application particulièrement intéressante de cette idée concerne la rente du sol. Par le fait que depuis longtemps la plus grande partie du sol est appropriée, la création de nouvelles entreprises est empêchée, et comme, depuis ce temps, des changements de propriété sont survenus, la rente est transformée en intérêt. Mais de nouvelles rentes peuvent encore naître

de l'emploi de nouvelles méthodes de culture, et elles garderont, jusqu'à la prochaine capitalisation, le caractère de rente.

Par un phénomène analogue, la capitalisation des rentes industrielles se manifestera par l'élévation du cours des actions.

C'est également par l'idée de monopole et de rente que M. Bourguin (1) explique le profit de l'entrepreneur (qui ne comprend pas l'intérêt des capitaux de l'entrepreneur ni le salaire de son travail, lesquels sont rangés parmi les frais de production). De même pour M. Domanski (2).

Mais c'est l'économiste américain Walker (3) qui a surtout cherché à formuler d'une manière logique les analogies du profit et de la rente.

Après avoir exclu du profit l'intérêt des capitaux propres de l'entrepreneur, il suppose pour un instant que tous les entrepreneurs constituent une classe distincte, dont tous les entrepreneurs seraient doués d'une égale capacité. Précisons l'hypothèse :

1° Dans cette société imaginaire, il y a un nombre d'entrepreneurs, plus ou moins grand, qui, de par la loi ou la coutume, sont seuls aptes à faire les affaires de banque, de manufactures, de transports, ou qui sont doués de dons tellement exceptionnels qu'aucune autre classe ne peut aspirer à en faire partie ;

(1) *La monnaie et la mesure de la valeur*, p. 247 et s.
(2) *Journ. des écon.*, juillet 1898.
(3) *Polit. écon.*, p. 240. *Quaterly Journal of Econ.*, 1887, p. 265.

2° Aucun de ces entrepreneurs n'a de supériorité sur l'autre, ni au point de vue des capacités, ni au point de vue des chances. Ils sont tous calqués sur le même type.

Quels vont être alors les profits des entrepreneurs?

S'ils étaient en petit nombre on pourrait concevoir qu'ils s'entendissent pour fixer à leur gré le prix de leurs propres services. Mais s'il s'agit d'une grande société et si la classe des entrepreneurs est nombreuse, une telle coalition sera toujours empêchée par les rivalités et la jalousie. Il y a donc compétition entre ces entrepreneurs, et cette compétition ne s'arrêtera que lorsqu'elle aura réduit les profits à un minimum.

Il faut que ce minimum soit suffisant pour mettre en œuvre le nombre d'entrepreneurs nécessaires au bon fonctionnement de la société. Or si nous avons supposé que les travailleurs ne peuvent pas s'élever au rang d'entrepreneur, nous n'avons pas supposé, en revanche, que les entrepreneurs ne pourraient pas devenir salariés, si la concurrence réduisait leurs bénéfices à une somme inférieure au taux courant des salaires. Le taux minimum des profits est donc déterminé par le taux courant des salaires.

Abandonnons maintenant cette société imaginaire pour revenir à la vie réelle. Nous trouvons, dans chaque branche d'industrie, des entrepreneurs qui ne gagnent pas plus que ce qu'ils recevraient dans la classe salariée (1). Légèrement au-dessus, nous trouvons une

(1) Cf., Hadley dans le *Cyclopedia de Lalor*, qui détermine le profit

classe qui réalise des gains modérés, c'est-à-dire suffisants pour vivre largement : les profits de ces entrepreneurs ne sont que de peu supérieurs à ceux des membres les plus élevés de la classe salariée (comptables, contremaîtres, etc.) et ce peu est plus que compensé par les soucis et l'anxiété. En sorte qu'on peut comprendre tous ceux dont nous venons de parler parmi les entrepreneurs sans-profits (no-profits).

A compter de là, nous voyons la classe des entrepreneurs s'élever par échelons successifs jusqu'à ces rares maîtres de l'industrie, qui sont capables d'organiser les plus grandes entreprises, et semblent changer en or tout ce qu'ils touchent.

Le surplus que ces derniers reçoivent, après le paiement des frais de production, représente ce qu'ils sont capables de produire en plus de leurs concurrents, à égalité de travail et de capital. Ce surplus est leur création propre : il est produit par cette habileté qui distingue ces entrepreneurs de ceux que nous avons appelés sans-profits. Ce surplus, à vrai dire, et c'est ici que la théorie de M. Walker se sépare nettement de la théorie française, ce surplus n'est pas obtenu par une plus grande dépense de force musculaire ou nerveuse. Au contraire, lorsqu'une affaire est conduite par un homme d'une haute capacité industrielle, tout va régulièrement

minimum, de même que le salaire commun, par le standard of confort and decency.

et sans secousses : il y a moins de soucis et de peines que dans les entreprises mal dirigées.

Ce produit-surplus provient d'une direction plus simple et plus courte donnée aux forces productives, d'économies sur tout usage inutile de matériaux et d'outils, d'une satisfaction plus rapide de la demande, d'une appréciation très sûre du moment de la vente et du terme du paiement.

Ces profits, pas plus que la rente du sol, n'entrent dans le prix des produits. Le prix normal de toute espèce de biens est en effet fixé par le coût de cette portion de l'offre qui est produite le plus désavantageusement. Si le blé est récolté sur un champ à raison de 2 shellings le bushel, et si la demande est assez forte pour exiger l'apport, sur le marché, de blés récoltés sur des terres tellement pauvres ou distantes que son prix de revient soit de 6 shellings, tout le blé sur le marché sera vendu à ce prix. Ceux qui produisent à moins de 6 shellings retirent un profit qui est la rente.

De même le coût du maintien en fonction de l'entrepreneur le moins capable fixe le prix normal du produit. Le coût de la portion d'offre nécessaire qui est produite sous la direction d'entrepreneurs de cette catégorie fixe le prix de l'offre tout entière. Et ceux qui produisent à de meilleures conditions ont dans les mains un surplus.

Ce surplus n'est pas obtenu, il est important de le remarquer, par une déduction sur les salaires. Car c'est

un fait que les entrepreneurs les plus heureux paient d'aussi hauts salaires que les entrepreneurs sans profit. Même la sécurité de l'emploi dans les établissements bien achalandés constitue une véritable addition aux salaires.

En somme, M. Walker assimile absolument le profit à la rente. Sous un régime de libre et entière concurrence, l'entrepreneur qui réussit gagne une rémunération qui est exactement calquée sur la quantité de richesses qu'il peut produire, avec une somme donnée de capital et de travail, en plus de ce que produirait, par l'application du même capital et du même travail, un entrepreneur du degré inférieur, ou sans profits, exactement comme la rente mesure le surplus du produit des meilleures terres sur ce que peut produire, avec un même capital et travail, la terre la moins productive contribuant à l'offre sur le marché, terre qui ne rapporte aucune rente (1).

La cause du profit se trouve ainsi dans un monopole, provenant d'un don naturel, intelligence ou habileté plus grande. Mais, par là même, le profit est justifié car il coïncide avec l'intérêt de la société. Il est même intéressant de noter qu'il est de l'intérêt même de la classe ouvrière que la production soit confiée à ceux-là seuls qui sont d'une haute habileté industrielle. De

(1) Cf. sur les applications de l'idée de rente aux diverses classes de revenus les deux articles de Clark et Hobson dans le *Quaterly Journal* de 1891.

même que, dans la rente, toute élévation de la limite des cultures, mettant en œuvre des terres moins fertiles, élève le coût de production de la dernière portion de récolte nécessaire, et dès lors de toute la récolte, de même c'est élever le prix des produits que d'en confier la production à des entrepreneurs incapables. Les ouvriers, qui sont aussi des consommateurs devraient donc regarder favorablement les entrepreneurs qui ont fait fortune. Pourquoi faut-il que des mesures maladroites aient pour résultat de pousser des incapables à entrer dans les rangs des entrepreneurs (la protection par exemple ?).

Cette théorie, très belle dans sa simplicité, exagère certainement le rôle des capacités individuelles de l'entrepreneur d'industrie : elle tend à faire du *captain of industry* un de ces héros de l'individualisme auquel doit aller le culte chanté par Carlyle. Il semble que la seule source de profit soit dans les qualités intellectuelles ou morales de l'homme.

Il importe de remettre les choses au point. Il est vrai qu'une haute capacité industrielle est une chose assez rare, et que le possesseur de ce don, étant appelé à rendre de hauts services dans la production, doit obtenir une large rétribution. Mais faut-il aller jusqu'à prétendre que l'habileté naturelle est tout ? Dans la plupart des branches de l'industrie ne voyons-nous pas des entreprises réussir, qui sont conduites par des hommes d'une habileté moyenne, suffisamment doués de bon

sens et d'énergie pour se vouer tout entiers à leurs fonctions? Sans doute le rôle du capitaine d'industrie est noble, mais il se borne à donner l'exemple des nouvelles méthodes de travail, ou d'une nouvelle orientation de la production. Celles-ci trouvées et démontrées, il suffit d'un talent moyen pour les appliquer (1).

Mais examinons de plus près l'analogie du profit et de la rente établie par Walker.

Une première difficulté se présente. A la théorie de la rente présentée par Ricardo, nous trouvions une base certaine dans l'existence de terres sans rente, qui règlent le prix des subsistances. Mais, comment en serait-il de même ici, puisqu'en dessous des entreprises qui ne réalisent aucun profit, il y a, dans chaque branche d'industrie, des industriels qui font des pertes parfois considérables. Les produits de ces entrepreneurs continuent à être apportés sur le marché, parfois pendant assez longtemps? Comment se fait-il que ce ne soit pas eux qui règlent les prix (et on ne saurait soutenir que ce sont eux, puisqu'ils ne couvrent pas leurs frais de production ?

D'autre part, M. Walker, tout préoccupé d'identifier le profit et la rente, n'a pas prévu le cas où ils entreraient en conflit. Supposons, en effet, que nous appliquions sa théorie à une industrie extractive ou agricole. Nous aurons alors deux échelles de productivité, l'une

(1) Macvane, The theory of business profits. *Quat. Journ. of econ.*, oct. 1887, p. 1.

due aux facultés du sol, l'autre au talent de l'entrepreneur. Laquelle des deux va nous servir dans la détermination du prix ? A moins que, par un heureux hasard, l'entrepreneur le moins doué soit le propriétaire de la terre la plus ingrate, nous perdons notre régulateur des prix, et la théorie de Ricardo, ou celle de M. Walker, sera prise en défaut.

Comment expliquer enfin, pour prendre l'hypothèse qui sert de prémisse à la théorie de M. Walker, que dans un régime hypothétique de libre concurrence, tous les entrepreneurs soient sans profit ? Si le profit représente réellement la rémunération des hautes capacités de l'entrepreneur, on ne peut pas concevoir que le nombre plus ou moins grand des concurrents puisse mettre à néant cette rémunération.

Ce n'est pas à dire que tout soit à rejeter de la théorie de M. Walker, et en général, de tous ceux qui font reposer le profit sur une idée de monopole. Mais le vrai est peut-être qu'elle constitue une théorie des différences de profit (et encore de différences dues à l'action d'un seul groupe de causes) et non une théorie du profit. Cela est si évident que ces auteurs sont obligés de supposer que l'entrepreneur reçoit, à titre de salaire et d'intérêt, la plus grande partie de son revenu. Or, nous verrons, dans notre étude critique du profit, qu'il y a là un procédé injustifiable en théorie.

CHAPITRE IV

THÉORIES DIVERSES.

Nous groupons sous ce titre un certain nombre de théories, plus ou moins récentes, qui assignent à l'entrepreneur une place à part dans la répartition des richesses, et renoncent à établir une assimilation entre le profit et les autres formes de revenus, intérêt, salaire ou rente. Elles font figurer dans les frais de production l'intérêt ou le salaire de l'entrepreneur et ne considèrent comme profit que ce qui dépasse les frais de production ainsi compris.

§ 1. — Quelques-uns l'expliquent alors par les risques courus.

Nous avons déjà signalé chez le critique anonyme de Read, Mac Culloch et Malthus, l'assurance contre les risques au nombre des éléments du profit. De même St. Mill voyait, dans la différence entre le profit et l'intérêt, en partie une indemnité pour les risques courus. Lorsqu'on s'engage dans une affaire que l'on fait à son propre compte, on expose toujours le capital à quelques chances de perte, partielle ou totale. Ce danger encouru doit être payé. St. Mill ne songe encore, on le voit, qu'au risque couru par le capital.

Avec Courcelle-Seneuil, au contraire, tous les risques sont envisagés, car, dit-il, il n'y a pas de travail sans risques.

Pour Thünen (1), à la différence des auteurs précédents pour qui le risque n'était qu'un élément constitutif du profit, le risque est proprement la source du profit. Il divise en effet le gain de l'affaire (Geverbsprofit) en deux éléments, le profit de l'entrepreneur (Unternehmergevinn) et la rémunération de l'industrie (Industriebelohnung). Le premier est ce qui reste à l'entrepreneur (alors même qu'il n'est pas chargé de la direction matérielle) après l'intérêt du capital employé, la prime d'assurance contre le naufrage, l'incendie ou la grêle, et le salaire du directeur. Il y a donc certains risques (ceux que nous venons d'énumérer) dont la prime d'assurance figure parmi les frais de production. Mais tous les risques ne sont pas couverts par l'assurance. L'entrepreneur en conserve une part sur sa tête. S'il risque toute sa fortune, le profit retiré devra être plus que suffisant pour compenser le risque de perte, parce qu'à chances égales, il n'y a pas équivalence dans l'esprit de l'entrepreneur, la douleur de la perte devant être beaucoup plus grande que la joie d'un gain équivalent. Il y a là un essai de théorie du risque qui ressort bien plus de la psychologie que de l'économie politique.

(1) *Le salaire naturel*, trad. Wolkoff, p. 114.

A côté de ce premier groupe d'auteurs chez qui l'idée de risque reste une considération purement individualiste, la prime d'assurances reçue par l'entrepreneur devant servir à parer aux pertes déjà réalisées par lui, ou qu'il doit prévoir, voici un second groupe d'économistes qui l'envisagent au point de vue social.

Pour Mangoldt (1), la prime des risques doit être plutôt destinée à établir un nivellement dans la généralité des entreprises, aussi bien de celles qui gagnent que de celles qui perdent. La hauteur de cette prime doit être en raison directe du coût de l'entreprise (N), du nombre des entreprises du même genre (U) et enfin de la douleur causée par la perte (E) — et en raison inverse du nombre des entreprises qui ont réussi (G) et de la perte que cause le gain (B). Ce qui peut se traduire par la formule $\frac{K\ U\ F}{G\ B}$.

C'est en plaçant également au point de vue social que M. Bourguin (2) suppose que, si l'on considérait l'ensemble d'une branche d'industrie, dans un pays, le bénéfice réalisé par certains entrepreneurs disparaîtrait entièrement absorbé par les pertes que subissent d'autre part, des entreprises moins favorisées (3). Peut

(1) *Die Lehre von Unternehmergevinn.*

(2) *La monnaie et la mesure de la valeur*, p. 248.

(3) Gross, p. 186, admet l'hypothèse que la somme des profits et des pertes se couvre. Wirminghaus, p. 27, est d'avis qu'il y a un surplus des profits sur les pertes.

être, dit-il, pour cette raison, faut-il considérer les bénéfices recueillis par les entrepreneurs les plus heureux comme une simple compensation des risques qu'ils courent. « Si l'on tient à présenter une justification du profit, si l'on veut expliquer pourquoi les entrepreneurs consentent à courir le risque de ne pas trouver la rémunération de leurs peines, ou même de perdre le capital, il convient en effet de faire intervenir cette idée de compensation. »

L'idée de risque, sous l'une et l'autre forme nous paraît insuffisante. Sans doute l'entrepreneur assume des risques, puisque la production s'opère à son compte. Mais la prise en charge d'un risque n'emporte pas nécessairement l'existence d'une prime destinée à le compenser. Il n'en peut être ainsi qu'en vertu d'un contrat d'assurance qui n'existe pas ici.

Il y a plus. Tout le monde est d'accord pour considérer le profit comme un revenu. Cela ressort de la définition même du revenu : c'est la somme des biens qu'un particulier peut consacrer, sans entamer sa fortune, à son entretien personnel et à celui de sa famille. Or une indemnité d'assurances ne peut pas avoir pour but d'assurer l'entretien de l'assuré pendant un délai donné, mais bien de couvrir une perte déjà subie.

Ajoutons que le mot de prime d'assurances employé par quelques auteurs est complètement dénué de sens, car il est impossible de découvrir qui paie cette prime, à moins que, comme on le prétend en se plaçant au

point de vue social, ce soient les entrepreneurs en perte qui paient une prime aux entrepreneurs heureux, ce qui déroute toute notion de bon sens et de justice.

Il est peut-être un peu hasardé, d'ailleurs, de prétendre que la prise en charge d'un risque se traduit toujours en fait par un gain correspondant. Ce ne sont pas toujours les ouvriers qui courent les plus grands risques qui touchent les plus hauts salaires. Il en est sans doute de même des entrepreneurs. Il suffirait pour s'en convaincre de remarquer que les ententes entre producteurs qui ont pour effet de diminuer les risques en assurant le débit des produits fabriqués, ont aussi pour résultat d'élever les profits.

§ 2. — Un certain nombre d'auteurs, surtout allemands, attribuent le profit à la fonction économique de l'entrepreneur (qu'il ne faut pas confondre avec son travail de direction). Par profit, il s'agit toujours de la différence entre le prix de vente et les frais de production (le salaire et l'intérêt propre de l'entrepreneur étant compris parmi ces derniers).

Sur ce dernier point cependant, la pensée de Mithoff (1) n'est pas bien nette. Il commence, en effet, par considérer le revenu de l'entrepreneur comme l'excédent du produit sur les frais de production. Ce revenu se distingue des 3 autres (salaire, intérêt et rente) en ce qu'il est le résultat de l'usage combiné de deux facteurs,

(1) *Handbuch de Schonberg*, I Th. ch. XI.

le capital et le travail, tandis que les autres sont le prix de l'usage d'un seul facteur, et aussi en ce qu'il n'est pas stipulé d'avance. Mais pour éclaircir davantage la notion du revenu de l'entrepreneur, il faut le décomposer en ses éléments (dans lesquels peuvent figurer la rémunération de l'emploi du capital propre et le salaire du travail de l'entrepreneur). Après quoi Mithoff ajoute qu'il y a là une pure abstraction et que la science économique doit abandonner cette conception idéale du profit, pour s'en tenir au revenu de l'entrepreneur.

Quoi qu'il en soit, le revenu de l'entrepreneur est la récompense des services rendus à la société par la combinaison économique des éléments de la production en vue de la plus haute production possible.

C'est à peu près dans le même esprit que Gross définit le profit comme une prime pour l'observation la plus complète de la loi économique des moindres coûts et de la plus haute utilité (1), et trouve dans cette considération sa légitimité économique.

Mataja traite le profit comme le résultat pur et simple du mécanisme de l'échange et de la formation des prix. Il n'y a donc pas lieu de chercher à le justifier. Peut-être pourtant, si l'on voulait, pourrait-on le considérer comme une prime pour l'utilisation la plus complète des biens productifs, ou, comme le demande

(1) M. Leroy-Beaulieu dans la théorie nouvelle du profit qu'il a présentée à l'Académie en 1893, et qu'on trouvera dans son Traité complet reproduit à peu près textuellement cette formule.

Schœffle, comme la rémunération pour l'exercice d'une fonction sociale.

C'est en se plaçant, de même, au point de vue social, que Kœrner apprécie la fonction de l'entrepreneur et la nature du profit. L'entrepreneur remplit une fonction d'intermédiaire, à un double point de vue : intermédiaire entre les divers degrés de la production, intermédiaire entre le dernier producteur et le consommateur. Le profit est la rémunération de cette fonction.

§ 3. — Nous devons signaler enfin quelques auteurs qui, tout en reconnaissant l'existence du profit, l'attribuent à des causes multiples.

D'après Wirminghaus, on peut considérer les revenus à deux points de vue. Au point de vue de leur origine, et alors le revenu est le résultat des trois facteurs de la production, et se compose des produits de chacun (rente, salaire et intérêts). Ou au point de vue de leur perception, et nous avons alors quatre personnages, le propriétaire foncier, le capitaliste, l'ouvrier et l'entrepreneur, qui jouiront respectivement de la rente, de l'intérêt, du salairee t du profit. Mais l'entrepreneur n'intervenant pas quant à l'origine des revenus, et n'intervenant que dans leur perception, il est clair que le profit ne peut être composé que d'éléments provenant des trois autres revenus. Et en effet, dans les grandes entreprises, où l'intelligence et la capacité de l'entrepreneur sont les éléments décisifs de son succès, l'activité de l'entrepreneur a sans doute une action sur le profit.

Mais il se peut aussi que, par l'emploi de capitaux plus grands, l'entrepreneur retire un profit plus élevé, et dans bien des cas la grandeur du capital employé est plus importante pour le résultat que l'activité déployée.

Il sera dès lors difficile de déterminer dans chaque cas si le profit est le résultat du travail ou du capital de l'entrepreneur. Encore moins serait-il possible de déterminer la part qui revient à chacun de ces éléments. Il n'y a donc pas lieu de distinguer entre le profit et le revenu de l'entrepreneur.

Enfin Schœnberg (1), après avoir écarté la rente du travail et la rente du capital qui composeront le plus souvent le revenu de l'entrepreneur qui travaille par lui-même, ou possède dans l'entreprise des capitaux propres, reconnaît qu'il peut exister, dans certains cas, un revenu extra, essentiellement incertain et changeant, qui est le profit de l'entrepreneur.

Ce profit se rattache à des causes très diverses :

1° Ou bien c'est la rémunération d'un entrepreneur dépassant ses concurrents par le zèle ou la compétence plus grande, et ici le profit a le caractère d'une rente du travail, se justifiant économiquement ;

2° Ou bien c'est la conséquence de conjonctures heureuses du marché (hausse des prix pour un coût de production égal, baisse des coûts de production pour

(1) Le premier article sur le profit inséré dans le *Handbuch* était de Mithoff. Celui-ci étant mort, on a fait, dans les nouvelles éditions, suivre l'ancien article de Mithoff d'un nouvel article de Schœnberg.

un prix de vente de produit égal). La légitimité s'en fonde sur cette considération que ces entreprises supposent les mauvaises chances comme les bonnes ;

3° Ou bien le profit résulte d'un monopole de l'entrepreneur (monopole de droit ou de fait, se justifiant ou non suivant les cas) ;

4° Ou de la nouveauté de l'entreprise et du manque de concurrence. Il n'est alors que temporaire et se justifie par la considération du progrès économique ;

5° Ou de la rente du sol, et sa justification dépendra de l'opinion qu'on professe à l'égard de la rente du sol ;

6° Ou d'une exploitation, injustifiable au point de vue moral comme au point de vue économique, de la situation désavantageuse du co-contractant ;

7° Ou bien c'est un profit spécial aux affaires de spéculation et l'on peut discuter sur la légitimité de la spéculation ;

8° Ou bien enfin il se rattache à la fondation des entreprises. La fondation des entreprises, par exemple le lancement d'une société par actions ou la transformation d'une ancienne entreprise en société par actions donne lieu à un profit spécial. Indépendamment du cas où celui-ci n'est qu'une prime contre les risques, il se justifie parfois par l'intervention du travail ou du capital de l'entrepreneur.

TROISIÈME PARTIE

ÉTUDE THÉORIQUE ET PRATIQUE DU PROFIT

CHAPITRE PREMIER

NATURE ET ORIGINE DU PROFIT.

Si nous cherchons à résumer la deuxième partie de cette étude en un tableau d'ensemble des théories relatives au profit, nous verrons que :

1° Certains auteurs nient l'existence du profit comme revenu spécial. Ils se refusent à placer l'entrepreneur comme quatrième copartageant à côté du salarié, du capitaliste ou du propriétaire foncier : ils ne lui reconnaissent aucun rôle spécial et décomposent son revenu en salaires, intérêts et rente foncière.

2° D'autres comprennent sous l'appellation de profit tout le revenu de l'entrepreneur, et le rattachent à une source unique qui sera soit le capital, soit le travail.

3° D'autres enfin réduisent le profit à une part minime du revenu de l'entrepreneur et l'attribuent, soit à

une position de monopole, soit au risque encouru, soit enfin au rôle spécial que joue l'entrepreneur dans la vie économique.

Or, ces diverses théories se heurtent pour la plupart à un grave reproche, celui d'être en contradiction avec la réalité des faits.

A ceux en effet qui basent le profit sur l'emploi du capital, il est facile de répondre par le spectacle journalier des faillites industrielles engloutissant des capitaux énormes, parfois tout récemment engagés dans l'entreprise et n'ayant pu recevoir encore aucune rémunération.

A ceux qui voient dans le profit industriel la juste rémunération du travail effectué par l'entrepreneur, il est aisé de citer les cas d'hommes probes et laborieux, appliqués à leurs affaires, et qui pourtant végètent misérablement ou se ruinent, tandis qu'à côté d'eux, d'autres, moins malchanceux et servis par les circonstances, s'enrichissent sans efforts.

Arguera-t-on des capacités exceptionnelles de ces derniers ? Mais il faudrait alors soutenir que, dans la lutte industrielle, le succès est précisément et toujours, en raison de la valeur morale ou des aptitudes commerciales du sujet envisagé. Et qui donc l'oserait affirmer ?

Si nous nous rejetons enfin sur l'idée de risque, nous semblons admettre que le risque est un facteur économique susceptible d'exercer une influence sur la répartition de la richesse. Mais c'est admettre ou bien que

la répartition des richesses est livrée au hasard et n'est qu'une vaste roulette, ou bien que le risque est un facteur de la production des richesses. Nous ne nous refusons point à admettre cette dernière proposition ; mais nous sommes en droit d'en demander une démonstration que l'on ne nous a pas fournie.

Toutes ces théories paraissent donc insuffisantes. Et pourtant toutes aussi semblent contenir leur part de vérité. Ne sont-ce pas les établissements les mieux outillés et les plus solides au point de vue financier, ceux en un mot qui possèdent le plus de capital, sous toutes ses formes, qui font généralement les plus gros profits, et n'est-ce pas un usage dans le monde des affaires que d'évaluer les bénéfices par rapport au capital engagé ? N'est-ce pas en général les entrepreneurs les plus attentifs, ceux qui s'occupent le plus assidûment de leur industrie, qui font les plus gros bénéfices ? N'est-il pas constant, d'autre part, que les esprits les plus perspicaces sont ceux qui ont le plus de chance de réussir dans le commerce ? Et ne faut-il pas reconnaître enfin que, dans nombre d'industries, le succès semble la récompense de tentatives osées et que peu de gens eussent voulu hasarder ?

Tout cela est vrai et nous ne pouvons, pour l'instant, songer à opérer la conciliation entre des idées aussi opposées. Il nous suffit de les avoir signalées en tête de ce chapitre, dans lequel nous essayerons d'établir une

théorie du profit : elles nous serviront de contre-épreuve, notre tâche une fois terminée.

Cette tâche peut se formuler ainsi :

Etablir, au préalable, la définition du profit, savoir ce qu'il faut comprendre sous ce mot, et examiner s'il y a lieu, au point de vue de l'analyse scientifique, de distinguer entre le profit proprement dit et le revenu de l'entrepreneur.

Puis, muni d'une définition précise du phénomène à expliquer, rechercher comment l'entrepreneur prend part à la production, et quel titre il a, dès lors, à venir à la répartition.

Enfin examiner si ce profit peut être décomposé en éléments divers, ou s'il se rattache tout entier à une source unique.

§ 1. — Abordons immédiatement la première question. Qu'est-ce que le profit?

Cette question pourra paraître oiseuse à quelques-uns, qui jugeront cette recherche trop subtile et dénuée de toute utilité pratique. Il nous paraît, au contraire, indispensable, pour l'intérêt même de la science économique, que l'on se mette d'accord, une fois pour toutes, sur la signification de certains mots. Celui de profit est précisément de ceux dont le sens est resté jusqu'ici le plus obscur : mais cela ne nous paraît pas une raison suffisante pour le laisser dans le vague, sous le prétexte commode, mais déplorable, que chacun est libre de prendre les mots dans le sens où il lui plaît,

pourvu qu'il leur conserve toujours la même acception.

Tout le monde est à peu près d'accord aujourd'hui pour réserver le mot de profit au revenu de l'entrepreneur industriel (1).

Or nous avons dit que l'entrepreneur est le personnage qui produit, à son compte et à ses risques, les biens destinés à la consommation d'autrui.

Puisque c'est un trait essentiel de l'entreprise que d'être dirigée vers la consommation par autrui, il est évident que les marchandises produites sont destinées à être échangées contre un prix. D'autre part puisqu'en vertu de notre définition, cette production s'opère pour compte et aux risques de l'entrepreneur, c'est à lui qu'il incombera de faire toutes les dépenses nécessaires pour mettre les marchandises en état d'être échangées.

3 situations peuvent alors se présenter :

1° Ou bien le prix de vente sera supérieur à l'ensemble des productions, et donnera naissance à un bénéfice ;

2° Ou bien il sera égal aux frais de production ;

3° Ou bien il leur sera inférieur.

Dans le premier cas seul il peut être question de profit. Le *profit de l'entrepreneur est donc représenté par la différence entre le prix de vente et les frais de production.*

Pour avoir une notion exacte du profit, il nous suffira donc de connaître le prix de vente et les frais de production.

(1) V. Gide, p.535, 6e édit. ; Cauwès, III, n° 798 ; Leroy-Beaulieu, II, 183.

Le prix de vente (et nous n'avons pas besoin pour le moment de plus d'explications), c'est la somme de monnaie contre laquelle la marchandise sera, en fait, échangée sur le marché.

Mais il est beaucoup plus délicat de donner la définition des frais de production. Cette définition varie en effet, suivant qu'on se place au point de vue social ou au point de vue individuel. Et l'on peut classer, dès lors, en deux catégories, les dépenses faites pour la fabrication d'un produit, ou sa mise à la disposition du consommateur :

1° Les unes constituent le paiement de services rendus par certains agents économiques, et ne correspondent pas à une destruction réelle. Ce sont par exemple l'intérêt des capitaux prêtés et les salaires payés aux ouvriers. Ces dépenses là ne relèvent que de la répartition des richesses ; car elles se traduisent simplement par le passage de certains biens d'une poche dans l'autre, et ne modifient pas la somme totale des biens existant dans un pays. Ce ne sont donc pas là des coûts de production au point de vue social ; ils ne le sont qu'au point de vue privé ;

2° Les autres correspondent au contraire à une destruction réelle de matières premières ou d'instruments de travail. Elles sont des coûts même au point de vue social.

A quel point de vue devons-nous nous placer ici et que devons-nous entendre par frais de production ?

C'est évidemment l'ensemble de ces deux catégories de coûts. Car nous raisonnons du revenu d'un particulier et pour l'apprécier, c'est à son point de vue personnel que nous devons nous placer. C'est donc du point de vue privé que nous envisagerons l'ensemble des dépenses qui doivent être déduites du prix de vente pour obtenir le profit de l'entrepreneur.

Mais une seconde difficulté se présente. Nous savons, par ce qui précède, que nous devons compter dans les frais de production l'intérêt des sommes prêtées par un capitaliste ou le salaire des ouvriers employés. Mais il se peut que l'entrepreneur soit propriétaire de certains capitaux qu'il a engagés dans la production : et il se peut aussi qu'il ait fourni à l'entreprise son propre travail, comme ouvrier ou comme directeur.

Ne serait-il pas logique, en ce cas, de faire figurer parmi les frais de production un intérêt et un salaire, évalués au taux courant, et destinés à récompenser les capitaux ou le travail de l'entrepreneur ?

La question n'est pas sans intérêt, bien qu'il puisse paraître indifférent au premier abord qu'un entrepreneur retire de son industrie 6.000 francs à titre de profit, ou qu'il en retire 2.000 à titre d'intérêt, 2.000 à titre de salaire et 2.000 à titre de profit. Mais en dehors de l'utilité théorique qu'il y a, et sur laquelle je ne reviendrai pas, à posséder des définitions précises, la question offre une importance particulière pour les économistes qui font reposer la valeur sur le coût de pro-

duction (1). Car, suivant la réponse, ils ne feront figurer parmi les éléments constitutifs de la valeur aucune part du revenu de l'entrepreneur, ou bien ils y feront figurer les parts qui constituent un intérêt et un salaire (2).

Nous n'hésitons pas, en ce qui nous concerne, à répondre négativement à cette question. L'intérêt et le salaire sont essentiellement des revenus déterminés contractuellement, stipulés par avance, indépendants du résultat de la production et dus, théoriquement tout au moins, dans tous les cas et quoiqu'il advienne, au capitaliste et à l'ouvrier qui jouissent à cet égard d'une protection légale. Au contraire l'entrepreneur qui risque ses capitaux, ou son travail, dans sa propre entreprise, ne peut être considéré comme ayant un droit quelconque à une rémunération déterminée. Nul ne l'a forcé à le faire et c'est détourner de leur sens les mots de salaire et d'intérêt, lesquels supposent nécessairement un débat suivi de convention, que de les appliquer à la rémunération, essentiellement aléatoire, d'un homme qui produit à l'aide de ses propres capitaux et de sa propre force de travail.

(1) Doctrine dont il suffit, pour faire sentir l'erreur, de montrer qu'elle se borne à reculer le problème sans le résoudre. Car si ce sont les coûts de production qui déterminent la valeur d'une chose, qui est-ce donc qui détermine la valeur de ces coûts de production eux-mêmes ?

(2) C'est également en faisant figurer dans les cours de production un intérêt et un salaire d'entrepreneur que certains économistes comme Walras et Clark arrivent à supprimer le profit dans un régime de libre concurrence.

D'autant plus que la détermination du montant de cet intérêt et de ce salaire serait forcément arbitraire. Ne pourrait-on pas, nous dit-on, les apprécier d'après ce qu'il en aurait coûté à l'entrepreneur pour louer à autrui un capital et une force de travail équivalente. Mais qui nous garantit, d'abord, quel prix l'entrepreneur aurait eu à payer pour cela, s'il avait pu profiter de quelque circonstance avantageuse? Admettons même qu'on les évalue d'après le taux moyen dans la région. Il ne peut être question de taux moyen que pour un travail d'une durée déterminée et d'une nature toujours identique. Que devient alors la notion de salaire moyen quand il s'agit d'un travail aussi personnel, et aussi variable dans ses applications que celui de l'entrepreneur, exigeant des aptitudes et des capacités particulières, et impossible à apprécier quant à sa durée journalière. Lassalle, dans une de ses pages les plus célèbres, nous montre le banquier assistant sombre et sans joie, du fond de sa loge, à l'Opéra, à un spectacle auquel il ne prête aucune attention, absorbé qu'il est par des combinaisons financières dont il ne peut détacher son esprit. Qui donc évaluera, au taux courant des salaires, le travail de cet homme?

Enfin, vouloir apprécier au taux courant le salaire du travail et l'intérêt des capitaux de l'entrepreneur c'est supposer qu'une quantité donnée de capital ou qu'une durée donnée de travail produiront toujours la même somme de valeurs. Or c'est là une idée contre la-

quelle proteste l'observation la plus élémentaire des faits. Comme le fait remarquer justement Kleinwächter (1), cela peut être vrai à la Bourse, où le capital ne figure que sous la forme argent et où il s'établit rapidement un taux d'intérêt. Mais cela cesse de l'être dès qu'on sort de la Bourse et que l'on étudie les capitaux en tant que facteurs réels de la production. Combien plus sensible est cette observation pour le travail ! Il n'est besoin que de consulter le bon sens populaire pour apprendre que le travail que l'on fait pour son propre compte est plus productif que celui qu'on fait pour autrui.

Que, d'ailleurs, l'entrepreneur, par une simple opération de comptabilité, s'attribue chaque année un traitement fixe et des intérêts pour ses capitaux, cela est possible, je dirai même que c'est d'une bonne administration. Il pourra, en effet, se rendre compte par là, s'il lui serait plus avantageux d'abandonner son entreprise et de mettre ses capitaux et son travail au service d'autrui. Mais cette opération, qui est un acte de pure pratique commerciale, n'a rien à voir avec la science économique.

Sous le bénéfice de ces observations, nous pouvons essayer de donner une énumération des frais de production (2) :

(1) *Das Einkommen und seine Verteilung*, p. 280.

(2) Cf. l'énumération donnée par M. Bourguin dans sa savante étude sur *La monnaie et la mesure de la valeur*, p. 243.

1° Les salaires, et en général, toute rémunération du travail des ouvriers, employés, gérants et représentants, sans y comprendre aucune rémunération pour le travail de l'entrepreneur.

2° L'intérêt du capital fixe d'industrie et celui de la portion du capital circulant destinée à faire face aux charges de cette catégorie, ainsi que l'intérêt des capitaux destinés à couvrir les charges correspondant à un bénéfice de monopole capitalisé, sans y faire figurer aucun intérêt pour les capitaux propres de l'entrepreneur.

3° Le prix des matières premières consommées dans la production et celui des matières auxiliaires, telles que le charbon, l'huile, les engrais, etc.

4° La quote d'amortissement des instruments de production qui s'usent et se détériorent progressivement au cours de la production.

5° Les frais de transport.

6° Les frais généraux divers (impôts, chauffage, éclairage, etc.).

7° Le loyer de l'emplacement ou du fonds de commerce et le loyer de la terre, quand l'exploitant n'est pas propriétaire du fonds sur lequel s'exerce son industrie.

Nous connaissons ainsi les deux éléments dont la détermination devait nous permettre d'arriver à la notion du profit, le prix de vente et les frais de production.

§ 2. — Il nous faut expliquer maintenant comment

il se fait que le prix de vente d'un produit dépasse ses frais de production.

La solution peut être cherchée, et l'a été en fait, dans deux directions différentes.

Les uns la rattachent en effet au problème de la répartition, et regardent cette plus-value qui reste entre les mains de l'entrepreneur comme une expropriation opérée par lui sur le montant des salaires, au préjudice des travailleurs. Smith et Ricardo en faisant du travail la source de la valeur avaient sur ce point ouvert la voie à Rodbertus et à Marx. Sans tenir compte de ce fait essentiel que les économistes classiques entendaient sous le nom de travail même le travail accumulé ou capital, les écrivains socialistes prenant au pied de la lettre leur formule sur la valeur, déclarent que toute richesse est produite par le travailleur et revendiquent pour lui le droit au produit intégral de son travail.

D'autres au contraire cherchent la solution du problème qui nous occupe dans un phénomène de production, soit qu'ils affirment que le capital possède une force productrice propre qui se manifeste au cours du procès de production, et dont le bénéfice doit revenir au capitaliste (car il n'est pas question pour eux d'entrepreneur), soit qu'ils mettent en relief l'action de l'entrepreneur dans la formation de la valeur.

C'est également dans ce dernier sens que nous dirigerons nos efforts, car on ne peut considérer un revenu

comme légitime que dans la mesure où il correspond à une participation effective dans l'œuvre de production.

Mais il importe tout d'abord de bien nous entendre sur le sens qu'il faut donner au mot de production. Faute de cette précaution, la plupart des économistes se sont laissé aller à des confusions regrettables.

Il faut distinguer entre la *production matérielle des objets* et la *production de la valeur*. La première est du domaine des sciences physiques et naturelles ; la seconde est seule du domaine de la science économique.

Or cette distinction paraît avoir échappé à la plupart des anciens économistes. C'est, pour le dire en passant, une des causes de l'erreur des physiocrates qui ne s'attachant qu'à la production matérielle, déclaraient la terre seule productrice, sans s'apercevoir qu'elle deviendrait économiquement improductive le jour où l'on cesserait de consommer les denrées agricoles.

Les économistes classiques, de leur côté, se sont uniquement attachés à la production matérielle. Ils ont traité toutes les questions ressortissant du domaine de la production, comme les traiterait un observateur qui s'en tiendrait, de parti pris, à l'aspect extérieur des choses. Il remarquera que, pour produire une table, il faut du bois, lequel est fourni par la nature ; qu'il faut consacrer à l'aménagement de cette matière première un travail d'une certaine durée ; et que ce travail est facilité par l'emploi d'instruments, c'est-à-dire d'un certain capital. Et il s'écriera, et l'on imprimera pen-

dant cent ans après lui : « la production est l'œuvre de trois facteurs, la nature, le travail et le capital ».

Cela est vrai, encore une fois, tant qu'on s'en tient au domaine de la production matérielle. Mais cela cesse de l'être dès qu'on se préoccupe, et c'est là le terrain propre de l'économie politique, des choses en tant qu'elles répondent aux besoins de l'homme, c'est-à-dire de la production des valeurs.

Supposons, en effet, qu'un chimiste installe une luxueuse usine sur un emplacement bien choisi, loue des ouvriers intelligents et experts, achète des instruments de précision, le tout dans le but de fabriquer de l'air. Nous retrouverons bien là les trois facteurs de la production, nature, travail et capital. Nous trouvons également un produit obtenu. Il y a donc production matérielle. Mais il n'y a pas eu production de valeur, parce que l'air existe en telle quantité qu'il n'a plus pour l'homme aucune utilité, parce que sa production ne correspond pas à un besoin humain.

L'utilité est donc la condition essentielle de la valeur des choses. Mais suffit-elle à mesurer elle-même cette valeur, et ne faut-il point faire appel, au moins pour apprécier la valeur d'échange des objets, à un élément nouveau, à la somme de travail qu'elles ont coûté ? Ne faut-il pas dire avec Ricardo et Marx que, si nous n'échangeons les choses que parce qu'elles présentent pour nous une utilité, nous les échangeons du moins sur la base du travail qu'elles ont coûté à produire ?

La conséquence de cette proposition serait une condamnation de tout ou partie des profits de l'entrepreneur : car celui-ci ne fournit souvent qu'un travail infime, eu égard au travail de ses ouvriers, et ne collaborerait donc que d'un façon insignifiante à la production de la valeur.

On pourrait sans doute invoquer le travail intellectuel fourni par l'entrepreneur. Mais ce serait s'attarder inutilement à un argument qui serait loin de s'appliquer à la généralité des cas ; il vaut mieux aller droit au but et examiner s'il est vrai de dire que le travail est la source de la valeur.

Or cette proposition se heurte immédiatement à de graves objections pour quiconque examine les faits.

Si, en effet, toute valeur était créée par le travail, les choses qui n'ont coûté aucun travail n'auraient aucune valeur. Or l'expérience nous apprend qu'un sol vierge, par exemple, au milieu d'une ville, a une grande valeur. D'autre part, les choses inutiles créées par le travail devraient avoir une valeur. Or l'exemple que nous avons donné plus haut de l'inutilité d'une fabrication industrielle de l'air nous montre qu'il n'en est rien.

En second lieu, deux marchandises ayant coûté un même temps de travail devraient avoir une valeur égale et s'échanger à égalité. Or nous voyons tous les jours les marchandises ayant coûté un même temps de travail se vendre à des prix différents suivant qu'elles sont

plus ou moins recherchées par les consommateurs.

Enfin une marchandise devrait garder la même valeur, tant que le temps de travail nécessaire à sa production ne varierait pas. Or nous connaissons tous des marchandises dont la valeur se modifie par le seul effet du temps, parce qu'elles perdent ou gagnent, en vieillissant, l'aptitude à satisfaire nos besoins. L'exemple classique et d'ailleurs irréfutable, est celui du vin en bouteilles, dont la conservation n'exige aucun travail nouveau, et dont cependant le prix augmente dans de fortes proportions au bout de quelques années.

Il nous est donc impossible de fonder la valeur sur le travail. Les choses ont de la valeur, en réalité, parce que nous les désirons : et nous les désirons parce qu'elles sont susceptibles de satisfaire nos besoins.

Or les besoins humains peuvent être envisagés soit au point de vue privé, soit au point de vue social, suivant qu'on envisage les besoins de tel homme en particulier, ou les besoins totaux de la société. Est-ce le besoin individuel ou le besoin social que nous devrons prendre en considération pour apprécier la valeur des choses ? Une courte analyse de l'un et de l'autre nous permettra de résoudre la question.

a) *Les besoins considérés au point de vue privé.*

Il nous suffira de résumer ici les remarquables travaux de l'école autrichienne (1).

(1) V. notamment Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaft* ; Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*, Wieser, *Die naturliche Werth*.

Une première constatation frappante en cette matière est celle de la variabilité des besoins humains suivant le sujet considéré. Ce qui pour le riche banquier est un besoin de luxe, ce qui, pour l'homme de science, est un besoin intellectuel, ne sera peut-être pour le mendiant qu'une sensation inconnue, dont la privation ne saurait l'affecter en aucune façon.

Il va en résulter une énorme difficulté, pour ne pas dire une impossibilité, à dresser une classification, par ordre de grandeur, des divers besoins humains, classification qui, semble-t-il, serait cependant indispensable, puisque c'est de l'intensité relative des divers besoins que découlera la valeur relative des biens destinés à les satisfaire. Une telle liste serait purement fantaisiste et inapplicable à la réalité : tout au plus pourrait-elle convenir à un type abstrait, à l'*homo economicus* si souvent raillé.

Mais, à vrai dire, nous n'avons pas besoin de dresser une liste de ce genre. Il nous suffit de faire deux observations :

1° Pour chaque homme, à un moment donné de son existence, il existe une hiérarchie effective (purement subjective d'ailleurs) de ses différents besoins-types (1). Il est entendu, une fois pour toutes, que cette classification varie d'un homme à l'autre. L'ouvrier des champs, son rude labeur une fois terminé au déclin d'une rude

(1) Par besoin-type j'entends une catégorie générale de besoins, le besoin de manger, par exemple, ou le besoin de boire.

journée, fera passer le besoin de boire avant le besoin de manger : et peut-être aussi telle jolie femme, au moment d'aller au bal, éprouvera-t-elle le besoin de se lacer plus vivement que celui de manger. Et pourtant chez la plupart des hommes le besoin de manger domine tous les autres. Il reste donc, et c'est un fait psychologique qu'il nous suffit de constater, qu'à chaque instant de la vie, il existe une échelle de préférences, dans l'esprit de tout homme, quant à la satisfaction de ses besoins.

2° A côté de cette subordination des différents types de besoins, il faut signaler, à l'intérieur de chaque type, une subordination des unités de besoins. Je m'explique. Soit un besoin-type, le besoin de boire, par exemple. Il se décomposera en une série d'unités de besoin : le besoin de boire un premier verre d'eau, le besoin de boire un second verre d'eau et ainsi de suite. Ces diverses unités vont être soumises à ce que Gossen a appelé la loi des jouissances décroissantes, loi reprise depuis par Menger et Jevons, et d'après laquelle la jouissance causée par la satisfaction d'un besoin diminue à mesure que cette satisfaction devient plus complète. L'homme qui a soif éprouvera moins de plaisir à boire un second verre d'eau qu'à boire le premier, moins encore à boire le troisième, jusqu'à ce qu'enfin il n'éprouve plus que du dégoût pour ce qui lui apparaissait naguère un délicieux breuvage. Et ce qui est vrai des satisfactions personnelles l'est aussi des satisfactions d'ordre moral ou intellectuel.

Combinons maintenant les deux échelles de besoins que nous venons d'obtenir, échelle des besoins-types d'une part, échelle des unités de besoin d'autre part. Supposons que, dans le tableau ainsi obtenu, le besoin de manger soit désigné par l'indice 10, tandis que le besoin de fumer est désigné par l'indice 5. En faudra-t-il conclure que l'homme, dans tous les cas, fera passer le besoin de manger avant le besoin de fumer ? Non, car, au sein même du besoin-type manger, les différentes unités de satisfaction du besoin s'étageront de 10 à 0, suivant que la satisfaction en aura été déjà plus ou moins complète. Un moment viendra donc où l'unité du besoin de manger sera réduite à l'indice 5 et à ce moment, le besoin de fumer venant se placer sur la même ligne que le besoin de manger, notre dîneur se lèvera de table pour aller acheter son cigare au bureau de tabac le plus voisin.

On peut emprunter à M. de Böhm-Bawerk une image qui fait sentir nettement cette idée. Les divers types de besoin peuvent être comparés à des chaînes de montagne dont l'altitude moyenne est plus ou moins élevée. C'est ainsi que nous dirons : les Alpes sont plus élevées que les Pyrénées. Mais, à l'intérieur de chaque chaîne, il y a des sommets d'une hauteur variable, et il peut parfaitement arriver que tel sommet particulier des Pyrénées dépasse tel sommet particulier des Alpes. De même, la première unité de tel besoin-type, peut être

plus forte que la cinquième ou sixième unité de tel autre besoin-type, cependant inférieur au premier.

Si nous revenons alors à l'idée fondamentale que ce sont nos besoins qui déterminent la valeur des biens propres à y satisfaire, nous pouvons conclure à l'existence d'une valeur d'usage, essentiellement variable suivant les appréciations de chacun, et suivant les instants, valeur purement subjective.

Cette valeur variera, d'autre part, suivant que le bien destiné à satisfaire notre besoin, existera en quantité plus ou moins grande. Et nous arrivons ainsi au principe de l'utilité-limite, ou utilité finale.

Rappelons-nous que la jouissance causée par la satisfaction d'un besoin, décroît à mesure que cette jouissance est poussée à un degré plus intense. Ceci posé, et pour reprendre notre exemple de tout à l'heure, supposons un homme ayant soif, et un bien, tel que l'eau, propre à le désaltérer. Il découle de ce qui précède, que s'il n'a à sa disposition qu'un seul verre d'eau, il y attachera toute l'importance que peut avoir pour lui le besoin de vivre ; que, s'il en a dix, la valeur du dixième verre sera très faible car, lorsqu'il en viendra à le boire, sa soif sera singulièrement apaisée.

Mais, en fait, l'homme qui a devant lui dix verres d'eau, est incapable d'attacher plus de valeur à l'un qu'à l'autre, puisqu'ils sont tous indifféremment susceptibles de lui rendre le même service. Ces dix verres d'eau ont donc la même valeur : et cette valeur est pré-

cisément celle qui correspond à la moindre jouissance puisque, s'il faut se priver de l'un d'eux, c'est évidemment de celui qui correspond à cette moindre jouissance que l'on se privera.

Nous arrivons ainsi à cette conclusion que la valeur d'usage d'un bien est déterminée par l'importance du besoin satisfait par la dernière unité de ce bien. C'est ce qu'on appelle le principe de *l'utilité finale*.

b) *Les besoins considérés au point de vue social.* — L'analyse précédente, excellente tant qu'il s'agit de préciser la notion de valeur d'usage, perd toute importance quand il s'agit d'analyser le phénomène de l'échange. Les économistes autrichiens se sont toutefois efforcé d'établir une théorie de l'échange et des prix en partant de la considération des besoins individuels (1). Mais cette tentative est stérile, car toute chose possède, en dehors de la faculté de satisfaire nos propres besoins, celle de satisfaire également ceux d'autrui, de sorte que les choses arrivent à avoir une valeur d'échange indépendante des estimations subjectives de chacun et que les économistes classiques qualifiaient de normale. Tout au plus pourrait-on partir de la notion d'utilité individuelle pour établir le taux d'échange des objets de monopole ou n'existant qu'en quantité limitée. Mais il nous faut chercher un autre principe de valeur d'échange pour les choses reproductibles à volonté, comme le sont tous

(1) C'est ce qu'on appelle la théorie du couple-limite.

les produits industriels. Car nous pouvons constater que ces produits sont vendus sur le marché, à un prix unique indépendant des estimations individuelles, et le plus souvent même fixé d'avance par le marchand.

Dirons-nous que ce prix est réglé sur le coût de production? Mais il faudrait au préalable s'entendre sur la notion de coût de production et savoir s'il y faut comprendre le profit de l'entrepreneur. Or si l'on comprend le profit parmi les frais de production, il faudra expliquer pourquoi le prix de vente reste assez souvent en dessous du coût de production pour qu'une bonne partie des entrepreneurs soient annuellement en perte. Ou, à l'inverse, si l'on se refuse à faire du profit un élément du coût de production, il faut nous expliquer comment ce profit prend naissance, ce qu'on ne pourra faire qu'en faisant appel à l'idée de monopole, et ce qui amènera à cette conclusion logique que le profit n'existerait pas dans un régime de libre concurrence (1). Or ceci n'est soutenable que si l'on exclut du profit les parts constituant le salaire de l'entrepreneur et l'intérêt de ses capitaux, procédé dont nous pensons avoir montré l'erreur.

Et puis, quand nous aurons dit que le prix est déterminé par le coût de production, il nous restera à déterminer ce qui fait la valeur des marchandises qui constituent le coût de production lui-même. Nous rebondirons

(1) C'est en particulier la conclusion de M. Walras, *Eléments d'économie politique pure*, p. 232.

ainsi de coût de production en coût de production, jusqu'à un moment où le coût de production se résoudra en travail. Et nous aboutirons ainsi à la doctrine de la valeur basée sur le travail, que nous avons critiquée plus haut.

Il nous faut donc revenir à l'idée d'utilité. Puisque, c'est dans leur qualité de pouvoir satisfaire les besoins humains que les choses puisent leur valeur d'usage, c'est dans cette qualité qu'elles doivent puiser également leur valeur d'échange, car nous ne nous préoccupons d'acquérir les objets qu'à raison de l'usage que nous en pouvons faire. Et puisqu'il ne peut plus s'agir ici d'utilité individuelle et subjective, il ne peut plus être question que d'une utilité sociale. Les choses tireront leur valeur d'échange de la faculté qu'elles possèdent de satisfaire aux besoins sociaux.

Que tout d'abord, cette notion du besoin social corresponde à quelque chose de réel, cela n'a pas besoin d'une longue démonstration, si l'on veut bien envisager le besoin social non pas comme le besoin propre d'un être spécial qui serait l'être social, mais simplement comme l'ensemble des besoins individuels des citoyens de la collectivité (collectivité toujours croissante d'ailleurs en étendue, à mesure que se multiplient les relations commerciales entre les hommes).

Que, d'autre part, ce besoin social puisse être évalué avec quelque approximation, cela est un fait d'expérience journalière. Ne voyons-nous pas tous les jours

apparaître sur les murs des affiches d'adjudication de pain, de légumes secs ou de fourrages pour tel hôpital, tel régiment ou tel lycée. Ces denrées sont destinées à satisfaire les besoins de l'hôpital, du régiment ou du lycée, besoins qui ne sont que la résultante des besoins individuels de chaque malade, de chaque troupier ou de sa monture, et de chaque collégien, et qui pourtant sont susceptibles d'être évalués à l'avance en chiffres d'une précision presque absolue.

Objectera-t-on que nous choisissons là l'exemple de groupes fermés et dont les besoins sont rationnés ? Soit. Prenons alors l'exemple d'une vaste entreprise de nourriture, telle que la constituent les Bouillons Duval. Chaque matin le gérant de la société achète aux halles les tombereaux de légumes destinés à alimenter une population éminemment variable et flottante : il arrive cependant à une approximation très grande des quantités de provisions nécessaires : et ce n'est pas en tenant compte du besoin individuel de M. X... ou de M. Y... C'est en tenant compte d'un besoin global, impersonnel, le besoin des clients des Bouillons Duval.

Généralisons cet exemple et embrassons l'ensemble des consommateurs. Nous arriverons à concevoir l'existence d'un besoin social de nourriture qui n'est, encore une fois, que la résultante des besoins particuliers, mais dans lequel ceux-ci se sont fondus, en perdant leur individualité.

Appliquons alors au besoin social l'analyse que nous

avons faite du besoin individuel. Nous constaterons, de même, qu'il existe une hiérarchie des besoins sociaux, suivant les mœurs et l'état de civilisation de la société. C'est à la classe des entrepreneurs qu'il appartient de donner satisfaction aux besoins sociaux dans l'ordre de leur importance, et comme nous le verrons plus loin, c'est dans l'accomplissement de cette fonction qu'il faudra chercher la source du profit.

Le besoin social n'étant qu'une somme de besoins individuels, la loi de satisfaction du besoin social sera la même que celle des besoins individuels. C'est-à-dire que la loi des jouissances décroissantes se vérifiera pour l'un comme pour les autres.

Reprenons l'exemple d'une petite société telle que le régiment. Supposons que, dans des circonstances purement hypothétiques d'ailleurs, un général ordonne de faire des distributions de vin, en nombre illimité, jusqu'à plus soif. Que va-t-il se passer ? A la première ou à la seconde distribution chaque homme boira son quart de vin. A la troisième ou à la quatrième certains, n'ayant plus soif, abandonneront leur part. Mais cela ne modifiera en rien encore le besoin social (et cela est intéressant à remarquer, car cela montre bien que le besoin social est quelque chose de distinct des besoins individuels) car leurs camarades, à l'estomac plus exigeant, se chargeront de boire leur part. Un moment viendra cependant où, les besoins des hommes les plus résistants ayant trouvé leur satisfaction, les distribu-

tions pourront devenir moins abondantes pour cesser bientôt tout à fait.

Il y a donc une loi de jouissance décroissante dans la satisfaction du besoin social. Et, s'il en fallait trouver un exemple pratique, ne pourrait-on pas dire que les variations de la mode, décrétées par les grands couturiers, sont un préservatif contre la satiété qui pourrait résulter de la satisfaction prolongée du besoin social de toilette et de luxe.

Nous pouvons donc conclure, par un raisonnement analogue à celui que nous faisions tout à l'heure à propos du besoin individuel, que *la valeur d'échange d'un objet sera déterminée par l'intensité du besoin social satisfait par la dernière unité de cet objet.*

Or, puisque c'est à l'entrepreneur qu'il appartient dans notre société d'apprécier et de satisfaire le besoin social, c'est lui qui estimera à ses risques et périls, l'utilité finale sociale des objets qu'il entreprend de fabriquer. Il en résulte qu'il sera amené naturellement à assurer la satisfaction des besoins sociaux dans l'ordre de leur importance, afin de vendre ces produits au plus haut prix possible, et que, d'autre part, c'est de lui (ou de l'ensemble des entrepreneurs fabriquant le même produit), qu'il dépendra de fixer, provisoirement tout au moins, le prix de vente des objets fabriqués : et nous observons, en effet, que de plus en plus, sur le marché, la vente à prix fixe tend à se substituer à la vente à prix débattu ; que, plus la fonction de l'entre-

preneur se développe, plus la considération du besoin individuel de chaque acheteur s'efface devant la considération du besoin de l'ensemble de ses concitoyens.

§ 3. — Muni de cette conception de la valeur, nous pouvons chercher à résoudre maintenant la question de savoir en quoi l'entrepreneur collabore à la production de la valeur des biens.

Nous pouvons, pour passer des cas les plus simples aux cas les plus complexes, distinguer suivant qu'il s'agit d'entreprises portant sur un même bien, susceptible de satisfaire, en cet état et sans modification ultérieure, les besoins sociaux (1), ou d'entreprises portant sur la combinaison de plusieurs biens (2) en vue de produire un bien nouveau destiné à la consommation.

1° Entreprises portant sur un même bien de jouissance. Les entreprises de cette nature constituent des spéculations. La spéculation est l'opération qui consiste à mettre en réserve certains biens destinés à être livrés au moment opportun à la consommation (soit que l'on possède effectivement ces biens, soit que l'on s'en soit assuré la livraison par un achat à terme). Nous supposons, par hypothèse, qu'aucun travail n'est appliqué à leur transformation, que même aucun hangar, constituant un capital n'est utilisé à les abriter pendant

(1) Ce que l'on peut appeler avec Menger, un bien de *jouissance immédiate*.

(2) On appellera *biens d'un degré ultérieur* les biens qui ne sont pas par eux-mêmes, biens de jouissance, et servent seulement à la production des biens de jouissance.

la période d'attente, car le travail et le capital constituent des biens d'un degré ultérieur (voyez note 2) et ce cas rentrerait alors dans le suivant.

Le cas type qu'on pourrait citer de ce genre d'entreprises serait celui d'un commerçant qui achèterait une meule de foin pour la revendre plus tard sur place (1).

Nous saisissons très nettement que, dans ce cas simple, la source du profit se trouve dans l'utilité finale sociale du foin à deux époques différentes. Si la récolte prochaine est mauvaise, la quantité de foin étant moindre tandis que le besoin social est sensiblement le même, l'utilité finale sociale de chaque meule de foin augmentera, et dès lors son prix.

Comment, dans ce cas, l'entrepreneur a-t-il contribué à la production de la valeur (2)? En assurant une utilité finale sociale plus grande au foin qu'il avait acheté, en remplissant sa fonction qui est précisément de satisfaire le besoin social le plus intense. Il a estimé que le besoin social de l'an prochain serait plus intense que celui de cette année : c'est donc au premier qu'il a cherché à donner satisfaction.

Mais, par là, nous comprenons aussi que si le profit est possible, il ne saurait en aucune façon être certain,

(1) On peut même, pour dégager complètement l'hypothèse de l'élément capital, supposer qu'il a acheté à crédit et qu'il ne paiera qu'après avoir lui-même revendu.

(2) Et dans cet exemple apparaît bien la nécessité de distinguer entre la production matérielle et la production de valeur puisqu'il n'y a eu aucune production matérielle.

et que l'on ne peut pas parler d'un droit de l'entrepreneur au profit. Car c'est de lui seul que dépend l'estimation du besoin social, et c'est à lui seul qu'il doit s'en prendre si, faisant erreur sur l'intensité relative de ce besoin à deux moments différents, il a songé à pourvoir au besoin le moins urgent (1).

2° Entreprises portant sur la combinaison de certains biens en vue de produire un bien nouveau.

Ici l'entreprise a pour but de combiner des biens d'ordre supérieur (matières premières, travail ou capital) en vue de produire des biens propres à satisfaire les besoins sociaux. Comment expliquer, dans ce cas,

(1) Dunoyer signalait déjà qu'en 1825 la masse des cotons que les spéculateurs anglais avaient fait venir en leur pays dans la supposition que cette denrée manquerait cette année-là, tandis qu'elle existait en quantité surabondante, dépassait tellement les besoins de la consommation que sur cet article seul il y eut des pertes pour plus de 62 millions.

Lorsque la reconnaissance des nouveaux Etats de l'Amérique méridionale eut permis à l'Angleterre de commercer directement avec le Brésil, la seule ville de Manchester envoya à Rio-de-Janeiro, dans l'espace de quelques mois, plus de marchandises que le Brésil entier n'en avait consommé dans le cours des 20 années précédentes. Une lettre de Sidney reçue à Londres au commencement de 1826 annonçait qu'il venait d'être expédié d'Angleterre en cette colonie des sels purgatifs d'Epsom en quantité suffisante pour purger la colonie pendant 50 ans, en fût-il administré à chaque habitant une dose ordinaire par semaine (Dunoyer, *Liberté du travail*, 1845, t. II, p. 53.

Il ne serait pas besoin de chercher bien loin pour trouver des exemples contemporains aussi frappants d'erreurs de prévision de la part des entrepreneurs : les faillites de divers entrepreneurs de spectacles,lors de la récente Exposition universelle, ont démontré en particulier quelles illusions ceux-ci s'étaient faites sur un besoin social d'ailleurs très difficile à évaluer.

que l'entrepreneur vende le bien produit plus cher qu'il n'a payé les moyens de production, les biens d'ordre supérieur ?

Pour le comprendre, il faut observer que la valeur de ces biens d'ordre supérieur peut être déterminée de deux façons différentes, suivant qu'ils n'ont aucune utilité par eux-mêmes, n'étant pas objets de consommation (ce qui est le cas par exemple pour les machines, ou pour la force de travail), ou suivant qu'ils ont une utilité propre, qu'ils sont par eux-mêmes biens de jouissance immédiate.

Dans le premier cas, la valeur du bien de second ordre (ou d'un ordre subséquent) est déterminée par la valeur du bien de jouissance qu'il contribue à produire. Pour emprunter un exemple à M. Maurice Block (1), voici par exemple des cigares. Les fumeurs les trouvent désirables et les payent. Cette circonstance élève au rang de biens économiques, c'est-à-dire doués de valeurs, des champs de tabac, des manufactures, des instruments nécessaires pour la fabrication des cigares. Mais qu'une ligue contre l'usage du tabac l'emporte et qu'il n'y ait plus de fumeurs, le cigare perd de sa valeur et avec le cigare, tout ce qui servait à le fabriquer voit son utilité s'évanouir.

Ce ne sont donc pas les biens d'ordre supérieur, les matières premières, les coûts de production qui déter-

(1) *Progrès de la Science Economique.*

minent la valeur du bien de jouissance. C'est la valeur du bien de jouissance qui détermine celle des biens d'ordre supérieur qui servent à le former.

Est-il besoin de citer des observations pratiques à l'appui de cette affirmation ? Pour ne pas nous éloigner de notre exemple de tout à l'heure, voici un champ de tabac. Chaque plante a évidemment reçu les mêmes soins, et déterminé les mêmes dépenses de production. Or les feuilles récoltées sur ce champ seront divisées en 6 classes, dont les prix payés par l'administration, varieront suivant la grosseur des feuilles ou suivant que les insectes les ont détériorées : et cela parce que les plus belles feuilles sont seules susceptibles d'être converties en cigares de luxe.

Toute la campagne menée en ce moment par les propriétaires viticulteurs du midi n'est-elle pas une application de cette idée que ce ne sont pas les frais de production qui fixent les prix, mais bien les besoins des consommateurs, auxquels il existe des limites assez rapprochées ?

C'est donc l'utilité sociale finale du bien produit qui fixe la valeur des biens productifs.

Il peut se faire, *en second lieu*, que les biens d'ordre ultérieur aient par eux-mêmes une utilité propre : du bois, par exemple, peut servir au chauffage, et il est alors bien de jouissance, ou à la construction d'une maison, et il est alors bien de deuxième ordre. En ce cas, il s'établira une comparaison entre l'utilité immé-

diate du bien ou son utilité comme moyen de production, et c'est, suivant notre principe, l'utilité finale sociale de la dernière unité de bois qui fixera la valeur d'échange de tout le stock. Si le bois est en quantité très limité, il servira d'abord aux besoins les plus pressants (qui seront variables d'ailleurs suivant les régions et suivant les saisons) : et il aura ainsi une utilité plus haute, donc une valeur plus grande.

Venons-en maintenant à considérer le cas où un entrepreneur s'adonne à la combinaison de biens d'un degré différent, ou d'un même degré ultérieur en vue de produire un bien de jouissance. Puisque c'est l'utilité de ce bien de jouissance qui règle la valeur des biens productifs, en quoi l'entrepreneur va-t-il contribuer à la formation de cette valeur ? Il semble que le problème soit insoluble. Voici un morceau de bois : si la valeur de ce morceau de bois est déterminée dès maintenant par l'utilité de la cuiller qu'on en extraira, il semble impossible que l'entrepreneur contribue pour quoi que ce soit à la production de la valeur de cette cuiller.

Il faut, pour résoudre le problème, distinguer deux hypothèses :

A) Le bien d'ordre éloigné ne peut servir qu'à obtenir un seul bien de jouissance. Dans ce cas nous savons que la valeur du premier se réglera sur l'utilité finale sociale du second.

Mais il y a lieu de tenir compte ici de l'observation faite par l'école autrichienne sur la différence de valeur

des biens présents et des biens futurs. Un bien futur a moins de valeur pour nous qu'un bien présent. 100 fr. à toucher l'année prochaine ont moins de valeur que 100 francs à toucher immédiatement. C'est ce que la langue populaire exprime en disant : un bon tiens vaut mieux que deux tu l'auras.

Or le bien de jouissance, qui est en voie de production, n'est encore qu'un bien futur. Il subira donc dans notre esprit une réduction de valeur, par rapport à l'utilité qu'il possédera une fois terminé. Et les biens d'ordre ultérieur qui servent à le produire seront achetés par l'entrepreneur sur le taux de cette valeur réduite. Au contraire le produit une fois achevé aura sa pleine utilité : il sera donc revendu à sa pleine valeur. Et de cette différence naîtra le profit de l'entrepreneur.

Reste à expliquer la cause de cette réduction que subit dans notre estimation le bien futur par rapport au bien de jouissance immédiate. Des diverses causes qui peuvent être invoquées, il n'en est qu'une qui nous paraisse certaine ; c'est que le procès de production est soumis à certains risques ; risques techniques (qui concernent la production matérielle du bien) ou risques économiques (qui résultent des variations possibles dans le besoin social et partant dans l'utilité finale du produit). La considération de ce risque entrera en ligne de compte pour l'appréciation de la valeur du bien futur. Si, par exemple, dans la fabrication du vin de champagne, l'expérience nous a appris qu'il saute une bouteille

sur 100 en moyenne, le produit de la fabrication sera réduit dans notre esprit à 99 bouteilles. Et l'ensemble des biens d'ordre ultérieur que nous emploierons à la fabrication sera estimé actuellement par nous à la valeur de 99 bouteilles.

Mais cette évaluation de la perte possible, par qui sera-t-elle faite ? Par l'entrepreneur, et par lui seul ; et selon qu'il sera plus expérimenté, plus avisé, il appréciera plus ou moins exactement le risque (cela est vrai surtout en ce qui concerne le risque économique, c'est-à-dire le risque que l'on court de voir diminuer, d'ici à l'achèvement de la production, le besoin social et dès lors l'utilité du produit).

Il se peut dès lors que cette évaluation, purement personnelle et subjective, du risque, ait été faite trop haute ou trop basse par l'entrepreneur. C'est après l'accomplissement du procès de production qu'on en pourra juger, et il ressortira à ce moment un profit ou une perte pour l'entrepreneur (1).

B) Considérons enfin le cas où un même bien d'ordre ultérieur sert à obtenir des biens de jouissance multiples.

Il n'est pas possible que la valeur d'échange de ce bien d'ordre ultérieur varie, suivant qu'on le destine à obtenir tel ou tel bien de jouissance. Il aura, en fait, sur le marché, une valeur d'échange unique.

(1) On voit par là quelle place il faut donner, dans la théorie du profit, aux idées de risque ou de rente des capacités personnelles.

Mais quel est parmi ces biens de jouissance différents, celui dont la valeur réglera par contre-coup la valeur du bien d'ordre ultérieur. Voici du grain pouvant servir à fabriquer soit de la farine, soit de l'eau-de-vie. Supposons qu'une quantité donnée de grain puisse donner sous forme d'eau-de-vie une utilité finale sociale (et par conséquent une valeur d'échange) de 8, tandis que sous forme de farine elle donnerait une valeur de 12. Admettons enfin que le grain contribue, dans les deux cas, dans la proportion de 3/4, à la production soit de l'eau-de-vie, soit de la farine.

Est-ce dans ce cas la valeur de la farine (12) qui déterminera la valeur du grain (qui serait 9, sous réserve de la déduction que subissent les biens futurs par rapport aux biens présents) ou la valeur de l'eau-de-vie (8) et en ce cas la valeur du grain serait 6 ?

Ce sera évidemment la valeur du bien de jouissance le moins utile, car sans cela tout le grain serait consacré à la production de la farine. L'utilité finale sociale du sac de farine diminuerait alors par suite de la plus grande quantité de farine produite et, par contre-coup, la valeur du grain, qui serait ainsi ramenée à un taux assez bas pour que la fabrication de l'eau-de-vie puisse reprendre.

Nous voyons ainsi apparaître, à côté de celle déjà indiquée, une nouvelle source de profit naissant de l'unité du prix, sur le marché, d'un bien productif susceptible de concourir à la fabrication de marchandises d'une valeur future différente.

C'est à cette source que se rattacheront les profits obtenus en pratique toutes les fois que l'entrepreneur réduira ses frais de production en utilisant, dans le but de produire le même objet qu'auparavant, des biens d'ordre ultérieur non encore utilisés dans ce but, et dont le prix actuel est, sur le marché, plus faible que celui des moyens de production antérieurement employés. Ce profit d'ailleurs ne sera que temporaire, car tout débouché nouveau ouvert à un bien d'ordre ultérieur ne tarde pas à en élever l'utilité finale sociale et dès lors la valeur.

C'est aussi à cette source que se rattachent les profits, heureusement rares, obtenus en substituant aux matières premières de bonne qualité, d'autres matières premières de qualité inférieure, et parfois même nuisibles à la santé.

En résumé, nous pouvons distinguer 3 types de *profits normaux* :

1° Profits de spéculation, résultant des variations du besoin social. Ces profits reviennent légitimement à l'entrepreneur qui évalue, à son gré et à ses risques, les besoins sociaux.

2° Profits naissant de la différence de valeur des biens futurs et des biens présents. Ces profits appartiennent également sans conteste à l'entrepreneur qui apprécie, sous sa propre responsabilité, la déduction qu'il faut faire subir à la valeur totale du produit futur pour obtenir la valeur actuelle des moyens de production.

3° Profits naissant de la substitution d'un bien productif actuellement peu coûteux à un bien productif plus cher. Ce profit doit naturellement aller à l'entrepreneur qui a su découvrir un nouveau mode d'emploi d'un bien jusque-là affecté à la satisfaction de besoins moins pressants, et dès lors doué d'une moindre utilité finale (sous réserve de l'intervention de l'Etat dans le but de protéger la santé publique, si elle est menacée).

Ces profits correspondent donc tous à la fonction économique de l'entrepreneur qui est d'orienter la production vers la satisfaction des besoins sociaux, dans l'ordre de leur intensité. Ces profits existeraient même dans un régime hypothétique de libre concurrence.

§ 4. — Il n'en est pas de même de ce que j'appellerai les *profits exceptionnels*, naissant de ce que l'entrepreneur est en position d'élever artificiellement le prix de vente du produit, ou de ce que les prix des biens productifs (ou biens d'ordre ultérieur) sont dans l'impossibilité de se calquer, ou de se calquer immédiatement sur le prix du produit qu'ils servent à obtenir.

Parlons d'abord de ces derniers.

A. — *Bénéfices exceptionnels que l'entrepreneur peut réaliser sur les frais de production* (1).

(1) Il ne faut pas confondre ce type de bénéfices exceptionnels, résultant de ce que les moyens de production sont payés en dessous de leur valeur, avec le 3e cas de bénéfices normaux, dans lesquel on

1° *Salaires.* — En vertu du principe général que nous avons posé, le salaire de l'ouvrier, la valeur d'échange de sa force de travail, sera réglé, dans chaque branche d'industrie (si l'industrie exige un apprentissage particulier), ou d'une façon plus générale sur chaque marché, d'après l'utilité finale sociale du produit le moins utile dont l'offre est nécessaire sur le marché.

Mais pendant longtemps il n'a pas été possible à l'ouvrier d'apprécier cette valeur. Un trop long espace de temps sépare le moment où il travaille du moment où le produit est vendu, après avoir le plus souvent, subi de nouvelles transformations. D'autre part, le travail n'est pas le seul moyen de production, il se combine avec d'autres biens productifs et il est difficile, pour un ouvrier souvent peu cultivé, de déterminer la part de son travail dans la production matérielle. Dès lors l'ouvrier, ne pouvant pas apprécier la véritable valeur de sa force de travail, s'attachait pour l'évaluer, aux efforts, aux sacrifices qu'exigeait l'entretien de cette force, à ce que l'on pouvait appeler le coût de production de la marchandise travail.

Et en admettant même que les ouvriers fussent capables d'apprécier cette juste valeur de leur collaboration à l'œuvre de production, deux causes venaient occasionnellement écarter les salaires de ce taux idéal: l'impossibilité pour l'ouvrier de transporter son travail

substitue un bien productif, dont la valeur est actuellement moindre, à un bien productif de valeur plus grande.

sur un autre marché que celui auquel il était attaché par ses habitudes ou ses liens de famille (ce qui obligeait l'ouvrier à subir une appréciation calquée sur l'utilité finale sociale du produit le moins utile fabriqué sur ce marché étroit, sans pouvoir profiter de ce que, sur d'autres marchés, de nouvelles fabrications de produits socialement plus utiles étaient entreprises), et en second lieu le petit nombre des entrepreneurs, qui rendait possible entre eux une entente à l'effet d'abaisser les salaires. L'exemple le plus typique de pareilles ententes est celui des corporations de l'ancien régime, qui empêchaient les ouvriers de s'installer maître, et obtenaient des pouvoirs publics la fixation d'un taux maximum de salaires (1).

Un changement profond s'est produit sous nos yeux à ce point de vue. La liberté de coalition et d'association reconnue aux ouvriers leur a permis de constituer des organismes permanents, capables de suivre l'évolution des besoins sociaux et de la production, et de connaître l'exacte valeur de la force de travail. Les conséquences économiques d'un tel état de choses se font sentir en particulier dans ces remaniements de salaires, consécutifs aux variations de prix des produits, comme on en a vu de fréquents exemples dans ces dernières années, surtout dans l'industrie de la houille en Angleterre.

Il semblerait même que l'exercice du droit de grève,

(1) Cf. Hauser, *Ouvriers du temps passé*. Introd., p. XXXIII.

aussi fréquent que nous pouvons le constater à l'heure actuelle, doive finir par intervertir les rôles et par assurer à l'ouvrier une position assez avantageuse pour lui permettre d'obtenir des salaires dépassant la valeur normale de sa force de travail. Mais une considération s'impose ici : c'est que l'entrepreneur ne perd guère que des bénéfices par l'arrêt de la production, sauf dans des cas exceptionnels où cet arrêt a pour conséquence une détérioration du matériel (comme cela arrive par exemple pour les hauts-fourneaux) ; tandis que l'arrêt de production prive l'ouvrier de ses moyens de substance.

Tout bien considéré, il devient difficile, de nos jours, de parler de profits exceptionnels naissant d'une exploitation du travailleur. Tout au plus pourrait-on citer quelques exemples de profits condamnables, provenant de ce que les entrepreneurs, par un procédé tel que le truck-system ou par des retenues sous forme d'amendes, arrivent à ne pas payer la totalité du salaire fixé. Il n'est pas sans intérêt de signaler à ce point de vue une lacune curieuse et peu connue de la législation française. Dans les cas où, pour la détermination de certains salaires à la tâche, il y a lieu de mesurer, compter ou peser le produit, aucune disposition légale en France ne permet de punir la fraude du patron au cours de ces opérations (1).

2° *Intérêts du capital.* — Ici les deux parties contrac-

(1) V. Cass., 5 février 1869 (D. 69.1.387) Cf. M Jay à son cours

tent sur le pied d'égalité, et le prix du capital sera fixé à sa juste valeur, sauf dans quelques cas d'usure qui deviennent de plus en plus rares avec le développement des grands établissements de crédit.

3° *Achat des matières premières.* — Dans l'achat de matières premières, l'entrepreneur se trouvera le plus souvent en face d'un autre entrepreneur. Ce qui est pour l'un frais de production est prix de vente pour l'autre.

Dans la plupart des cas la position de l'entrepreneur acheteur sera meilleure que celle du producteur. Ce dernier a avancé des dépenses de production et doit vendre pour rentrer dans ses frais et, si c'est possible, réaliser un gain. Il a hâte de vendre le plus tôt possible, soit pour éviter une détérioration des produits, soit pour satisfaire des créanciers exigeants, soit enfin pour ne pas laisser improductif un capital parfois important, sous forme de marchandises.

Au contraire l'entrepreneur qui veut acheter les matières premières n'a rien déboursé encore. Il peut attendre que le vendeur se plie à ses exigences. Si même il renonce à la production il ne supporte qu'un *lucrum cessans*, un manque à gagner, et non un *damnum emergens*, un préjudice réel.

Il faut tenir compte aussi de ce fait que le nombre des acheteurs de matières premières, est généralement moindre que celui des vendeurs. Le nombre des entrepreneurs devient, en règle générale, moindre à mesure

qu'on s'éloigne de la matière brute (sauf toutefois en ce qui concerne les intermédiaires chargés de la vente au public). Or, le nombre plus petit des acheteurs pourra rendre plus facile une coalition. On peut citer comme exemple le cartel des fabricants de sucre qui imposent aux cultivateurs un prix unique pour la fourniture des betteraves (1).

4° *Frais de transport.* — Ils ont une très grande importance dans la production industrielle moderne, qui fera venir par exemple ses laines d'Australie ou ses cotons d'Amérique.

Les transports, dès qu'ils atteignent une certaine importance sont faits par des compagnies de chemins de fer ou des compagnies de navigation par mer. Or, les unes et les autres, soit à raison des capacités de leurs directeurs, soit surtout à raison de l'importance de leur capital, jouissent en fait, lorsqu'elles ne jouissent pas en droit, d'un monopole qui leur permet d'imposer leurs prix aux entrepreneurs. Il ne peut donc être question pour ceux-ci de profit exceptionnel, par réduction des frais de transport.

5° Il semble impossible de parler de bénéfices supplémentaires obtenus par *réduction d'impôts ou de droits de douane.* Ces bénéfices peuvent cependant se présenter dans certaines industries, dans lesquelles ils constituent des primes indirectes à l'exportation. On peut en

(1) Cf. Vandervelde, *Le collectivisme et l'évolution industrielle*, p. 80.

trouver un exemple frappant dans l'industrie du sucre. La plupart des pays ont établi un système de drowbacks ou d'admissions temporaires, en vertu duquel les impôts payés lors de la fabrication du sucre, sont restitués à la sortie. Il n'y aurait là qu'une pure et simple restitution, si la loi n'établissait des présomptions de rendement, en déclarant, par exemple, comme le faisait chez nous la loi de 1884, que 100 kilogs de betteraves doivent fournir 7 kilogs de sucre raffiné. Or, il est arrivé, qu'en fait, par les progrès de l'industrie sucrière, les fabricants retiraient jusqu'à 11 ou 12 kilogs de sucre des 100 kilogs de betteraves. Ils réalisaient dès lors un bénéfice extra, parce que les restitutions à eux faites à la sortie portaient sur 11 ou 12 kilogs de sucre, alors que la perception du droit n'avait porté que sur 7 kilogs.

6° En ce qui concerne enfin le *loyer des terres ou des maisons*, une cause de profit exceptionnel peut résulter de ce que les baux sont passés pour une période assez longue, et que dès lors, si des changements viennent à se produire dans l'utilité sociale du terrain loué, ils ne pourront se répercuter sur le loyer qu'après l'achèvement du bail. Un cas typique se manifestera par exemple par l'établissement d'une gare ou d'un grand établissement industriel à portée du terrain que j'ai loué. Ce terrain prendra une nouvelle valeur, parce que je pourrai l'utiliser d'une façon plus avantageuse qu'autrefois, en y installant un buffet par exemple. La conséquence logique de cette utilité plus grande du terrain

serait une élévation du prix du bail. Mais celle-ci ne se produira qu'au renouvellement du bail et jusque-là j'aurai une source de profits exceptionnels.

B. — *En ce qui concerne maintenant les prix de vente*, comment l'entrepreneur peut-il les faire hausser artificiellement, de façon à augmenter l'écart entre le coût de production et le prix de vente? En d'autres termes, comment l'entrepreneur peut-il agir sur les besoins sociaux, puisque ce sont eux qui déterminent le prix des produits?

Il faut mettre de côté tout d'abord certains besoins dont l'intensité est telle que la satisfaction en est nécessaire et que la considération du prix importe relativement peu, par exemple le besoin de nourriture. L'entrepreneur pourra réaliser des gains exceptionnels toutes les fois qu'il se trouvera en situation de satisfaire un tel besoin, au moment où celui-ci est précisément le plus vif.

En ce qui concerne même des besoins même moins urgents, l'entrepreneur pourra obtenir une élévation des prix de ses produits, en excitant le besoin par le moyen de la réclame, ou en sachant incruster dans la mémoire du consommateur l'idée que le besoin est satisfait d'une manière plus complète par ses produits. Nous rencontrerons ici les profits exceptionnels tenant à la réputation de la marque de fabrique.

Enfin la source la plus caractéristique à l'heure actuelle de profits par élévation du prix de vente se rat-

tache à l'existence des cartels ou trusts, des ententes entre producteurs.

Ces cartels peuvent soit faire fonctionner à leur profit la loi de l'utilité finale sociale, soit en empêcher le fonctionnement.

Ils l'utiliseront à leur profit, toutes les fois que les entrepreneurs coalisés s'engageront à réduire leur production dans une mesure déterminée, et par là augmenteront l'utilité finale sociale du dernier objet fabriqué.

Cette forme de cartels se rencontre très fréquemment, d'après M. Vandervelde (1), dans l'industrie verrière, l'industrie sucrière, la distillerie, etc.

Dans le courant de novembre 1899, les filateurs de coton belge étaient arrivés à grouper dans leur cartel 760.000 broches sur un total de 886.000 existant en Belgique. De telles ententes sont d'ailleurs à la merci de la concurrence externe ou des défections internes.

Les producteurs peuvent, d'autre part, empêcher le fonctionnement de la loi de l'utilité finale sociale, et lui substituer une détermination arbitraire des prix, lorsqu'ils peuvent s'entendre pour vendre à un prix convenu les produits fabriqués. De tels cartels sont surtout possibles pour les produits encombrants, coûteux à transporter et qui, par conséquent, ne peuvent craindre la concurrence étrangère au delà d'un certain rayon. L'exemple le plus récent en a été fourni par la hausse du charbon au cours de l'année dernière.

(1) Cf. livre cité, p. 81.

En dehors même des ententes formelles, il pourra se produire des ententes tacites, toutes les fois que le nombre des entrepreneurs sera très restreint. Si l'on suppose deux pharmaciens habitant le même village, par exemple, il est vraisemblable que l'on n'assistera pas à une lutte pour l'abaissement des prix. Sachant que leurs produits sont de ceux dont le besoin est, dans certains cas, impérieux, et ne craignant pas la concurrence, car ils jouissent d'un monopole local, ils maintiendront tous deux les prix aussi hauts que possible. Il n'en serait guère autrement que dans la lutte d'une grande entreprise contre une petite, qu'elle cherchera à ruiner par une baisse excessive et momentanée des prix.

A côté des monopoles collectifs, il faut placer les monopoles individuels, monopoles de fait ou monopoles de droit (1). C'est au vendeur monopoliste qu'il appartiendra alors d'arbitrer s'il vaut mieux pour lui vendre beaucoup de marchandises à des prix modérés, ou peu de marchandises à très haut prix. Un tel monopole est d'ailleurs rare de nos jours, sauf dans de petites localités, où il est limité par la possibilité de faire venir les marchandises d'une autre localité, moyennant certains frais de transport.

Signalons enfin, en terminant, un bénéfice exceptionnel réalisé, dans le commerce international, soit sur les frais de production, soit sur les prix de vente, à

(1) A ce type se rattachent les bénéfices résultant de la protection douanière.

raison des différences de régime monétaire entre les nations. C'est à la perspective d'un tel bénéfice que se rattache le mouvement des agrariens en faveur de l'adoption du bimétalisme international.

Comment le régime monétaire peut-il agir sur les bénéfices des entrepreneurs (1)? En ce que les entrepreneurs d'un pays dans lequel la monnaie est dépréciée jouissent d'une prime à l'exportation et d'une barrière à l'importation des produits similaires.

D'une prime à l'exportation, disons-nous. Je suppose en effet qu'un producteur du pays à monnaie dépréciée vende à l'étranger. Il réalisera, en dehors de son bénéfice habituel, un gain exceptionnel naissant de ce qu'il a payé les coûts de production en monnaie déprimée, tandis qu'il touchera le prix de vente en or.

Il faut supposer, il est vrai, pour qu'il en soit ainsi, que les prix des moyens de production n'ont pas augmenté à l'intérieur du pays à monnaie dépréciée. Mais il resterait toujours, même s'il en était ainsi, une légère prime résultant de ce que les producteurs seront payés en monnaie droite sur tout le prix de vente, tandis qu'ils ne subiraient d'augmentation de prix que sur les coûts de production qui sont, par hypothèse, inférieurs au prix de vente. D'autre part l'élévation des prix ne suit qu'après un certain temps la dépréciation de la monnaie (et cela est vrai particulièrement pour les salaires) :

(1) Cf. Reboud, *Les changes étrangers.*

il resterait donc toujours un bénéfice temporaire, et même d'une longue durée, si, comme cela arrive généralement, la monnaie dépréciée tend toujours à s'avilir de plus en plus.

Il est difficile de porter un jugement d'ensemble sur la légitimité de ces profits exceptionnels. Il faut examiner chaque cas en particulier, et voir s'il répond ou non à une meilleure satisfaction des besoins sociaux. C'est ainsi que nous serions fort disposés à légitimer les cartels qui se proposent de limiter la production aux besoins exacts de la consommation, de façon à éviter les crises, au lieu que nous condamnerions ceux qui visent uniquement la fixation arbitraire des prix. Mais des solutions de ce genre sont variables d'une personne à l'autre. Au surplus la question de légitimité ressort du domaine de la morale ou du droit, et nous n'avons jamais compris, pour notre part, quel intérêt elle pouvait présenter au point de vue purement économique. N'est-ce point une tâche suffisante pour la science économique que de rechercher les causes des phénomènes et de les expliquer?

§ 5. — Connaissant ainsi le mécanisme du profit, il nous reste à considérer ce revenu en lui-même et à le comparer avec les autres revenus, tels que le salaire, l'intérêt ou la rente.

Le profit se distingue nettement des autres revenus en ce qu'il est un revenu originaire, tandis que les au-

tres sont des revenus payés par l'entrepreneur et fixés à l'avance par contrat. L'entrepreneur est, comme diraient les Anglais, le *residual claimant* dans la distribution. Il garde le surplus de la valeur du produit lorsque toutes les autres dépenses ont été payées.

Mais, il nous reste à voir si ce surplus constitue un revenu unitaire ou s'il comprend, dans une proportion plus ou moins grande, la rémunération du travail et des capitaux propres de l'entrepreneur.

Cette question ne se confond pas avec celle que nous avons discutée déjà, de savoir si le salaire de l'entrepreneur ou l'intérêt de ses capitaux ne doivent pas être exclus du profit et classés parmi les frais de production.

Nous avons répondu à cette première question et nous nous sommes refusés à déduire du revenu de l'entrepreneur la moindre part pour la placer parmi les frais de production. Nous avons conclu que le profit se confondait avec le revenu de l'entrepreneur.

La question actuelle est de savoir s'il faut décomposer ce profit en divers éléments dus, l'un au travail de l'entrepreneur, l'autre à l'intérêt de ses capitaux, etc.

Pour nous, le profit est un revenu unitaire, résultant uniquement de l'accomplissement de la fonction propre à l'entrepreneur (satisfaction des besoins sociaux dans leur ordre d'intensité).

A ne considérer tout d'abord que l'extérieur du phénomène, on ne voit pas comment, en fait, on pourrait distinguer, dans le revenu de l'entrepreneur une part

qui proviendrait de son travail, une autre part de ses capitaux, etc. Le revenu de l'entrepreneur présente dans toutes ses parties le même caractère de revenu incertain et chanceux. Le raisonnement de ceux qui veulent le décomposer en divers éléments, fait songer à l'exemple d'un chimiste qui, partant de cette idée que l'eau est le produit de la combinaison de l'oxygène et de l'hydrogène, prendrait une carafe d'eau, et remplirait deux verres en expliquant que le verre de droite contient de l'oxygène et celui de gauche de l'hydrogène.

Mais allons plus au fond des choses. Car on pourrait répondre à l'argument précédent que c'est précisément le but de la science de décomposer en ses éléments constitutifs ce qui, à la seule vue, paraît un.

L'erreur fondamentale de ceux qui veulent décomposer le profit en éléments distincts est de croire que tout travail et tout capital ont droit à une rémunération. C'est l'opinion la plus répandue qu'il soit au monde. M. Prudhomme et M. Homais s'accorderaient à proclamer solennellement que « tout travail mérite salaire » !

L'origine de l'erreur est facile à découvrir : elle est dans la confusion que nous avons déjà signalée entre la production matérielle des objets et la production économique de la valeur. Les économistes classiques n'y avaient pas échappé, et calquant la répartition sur la production matérielle, ils distinguaient dans le produit total la rémunération du travail, celle du capital, et celle de la terre.

Or il faut bien faire attention que des objets ayant fait l'objet d'une production matérielle, c'est-à-dire ayant coûté du travail, du capital et de la terre, peuvent n'avoir aucune valeur, s'ils n'ont aucune utilité sociale finale. On aura beau consacrer des moyens de production à fabriquer un ballon dirigeable, on n'aura créé aucune valeur, si celui-ci ne peut pas s'élever au-dessus du sol. Comment alors pourrait-on conclure que le travail, le capital et la terre ont droit à une part dans la répartition, puisqu'il n'y a rien à répartir ?

Seulement, en fait, l'entrepreneur achète les moyens de production avant de savoir s'il y aura réellement une valeur créée. Et pour évaluer l'utilité finale sociale de chacun de ces agents de production, pour fixer le prix qu'il peut en donner, il est bien obligé de s'attacher à la part qu'ils prennent dans la production matérielle des objets, ne pouvant se baser sur une production de valeur encore inconnue et hypothétique. Connaissant d'une part la part qu'ils prennent dans la production matérielle, laquelle n'est en aucune façon cause de la production de valeur, mais condition nécessaire de cette dernière, il évalue, sous sa propre responsabilité, la production de valeur qui en pourra résulter, et paye les salaires ou l'intérêt des capitaux en considération de cette valeur future, qu'il espère non pas créer, puisque le besoin du consommateur entre pour une large part dans la création de la valeur, mais qu'il espère voir se manifester entre ses mains, comme un homme qui

tiendrait un thermomètre entre ses doigts en verrait monter le liquide par suite de circonstances ambiantes qu'il n'a pas pu créer, mais qu'il pouvait prévoir.

Nous pouvons saisir maintenant ce mécanisme assez compliqué de deux productions fonctionnant côte à côte ;

1° La production matérielle, au résultat de laquelle ont droit les agents de la production ; mais l'entrepreneur leur achète à forfait leur part dans le produit, parce que celui-ci est le support nécessaire de la production économique ;

2° La production économique, au résultat de laquelle n'ont aucun droit le travail, le capital, ni la terre, car elle est entièrement indépendante de leur action, et au résultat de laquelle a seul droit l'entrepreneur qui a orienté la production matérielle de façon à ce qu'elle permette le maximum de production économique.

Il ne peut donc être question d'une rémunération en valeur du travail et du capital, qu'autant qu'il y a un entrepreneur disposé à leur acheter leur production matérielle, qui est par elle-même sans valeur déterminée, et qu'il apprécie en vue d'une production économique dont elle est le support.

Or personne ne viendra acheter le travail ou le capital de l'entrepreneur. Il ne peut donc pas y avoir de fixation possible de la valeur de son travail ou de son capital. On ne peut donc déterminer, dans le revenu total de l'entrepreneur, quelle part reviendrait à son travail ou

quelle part à son capital, d'autant plus que s'il fait faillite, il ne leur reviendra rien du tout.

Est-ce à dire toutefois que ceux-ci seront sans influence sur le revenu de l'entrepreneur ? Non ; le capital propre à l'entrepreneur et le travail qu'il fournira lui-même agiront, non pas en lui créant un droit à une rémunération, mais en diminuant la rémunération qu'il aura à payer aux agents de la production matérielle. Il peut donc se faire qu'un entrepreneur qui travaille beaucoup ou qui a de gros capitaux fasse de plus gros bénéfices que son voisin qui paye un gérant salarié ou qui n'a que de petits capitaux engagés dans l'affaire. Mais cela n'a rien de nécessaire, et le contraire est assez fréquent.

Nous sommes à même de comprendre maintenant ce qu'il y a de vrai dans les théories qui rattachent le profit au capital employé ou au travail de l'entrepreneur (v. IIe partie).

Il est faux, pour quiconque envisage la vie industrielle (et le chapitre suivant le montrera du reste), de prétendre que le capital engendre toujours un profit proportionné à sa grandeur. Combien de fois ne constatons-nous pas, à côté d'entreprises dotées d'un grand capital et ne rapportant aucun profit, l'existence de petits établissements industriels dont le revenu est hors de proportion avec le capital engagé. Mais il serait cependant inexact de nier que la grandeur du capital exerce la plupart du temps une action sur la grandeur du pro-

fit. La raison en est facile à découvrir. Nous savons, en effet, que la production matérielle est le support nécessaire de la production-valeur. Or le capital est certainement un agent de la production matérielle des biens. Plus on possédera de machines par exemple, plus on pourra confectionner d'exemplaires de la même marchandise. Et si la production a été bien orientée par l'entrepreneur au point de vue économique, on réalisera la différence entre le prix de vente et le coût de production autant de fois qu'il y a d'exemplaires fabriqués. D'autant plus que souvent les frais de production ne croîtront pas en proportion de l'addition de capital employé ; ce qui est précisément l'avantage de la grande industrie.

Toutefois l'accroissement du profit par suite de l'accroissement du capital n'est pas illimité. Il pourra se trouver en effet un moment où la quantité d'objets produits deviendra telle que l'utilité finale sociale en tombe trop bas pour rémunérer le producteur de l'avance des frais. A ce moment il y aura toujours production matérielle, mais il n'y aura plus de production économique (et ceci nous indique quelle correction il faut apporter à la prétendue loi de productivité croissante des capitaux employés dans l'industrie (1).

Nous expliquerons de même la relation entre le travail et le profit. Plus il y aura de travailleurs dans une

(1) A l'inverse la loi de productivité décroissante des capitaux employés dans l'agriculture peut subir de nombreuses exceptions si

usine, plus il y aura de marchandises fabriquées (et, à ce point de vue, on pourrait dire avec Marx que le profit est dans un certain rapport avec le nombre d'ouvriers employés). D'autre part le travail personnel de l'entrepreneur agira de deux façons pour élever le profit : d'abord en diminuant le coût de production, car il n'aura rien à payer pour le travail qu'il fait lui-même ; puis en rendant plus forte, par une surveillance plus active ou une meilleure organisation de la production, la productivité matérielle des ouvriers employés.

On voit dès lors dans quelle mesure il est vrai de rapprocher les bénéfices industriels de l'importance des capitaux engagés ou de l'activité personnelle de l'entrepreneur. On voit aussi que le parallélisme cesse aussitôt que la production-valeur cesse de coïncider avec la production matérielle.

l'on considère la production en valeur au lieu de considérer simplement la production matérielle.

CHAPITRE II

LE TAUX DES PROFITS.

§ 1. — Connaissant maintenant l'origine et la nature du profit, ayant notamment insisté sur le caractère aléatoire de ce revenu, nous nous demanderons tout d'abord, quelle est, en fait, la proportion des établissements en bénéfice aux établissements en perte.

Il est difficile, en pareille matière, de donner des solutions fermes : on conçoit en effet combien il est délicat d'obtenir des renseignements auprès des industriels, sur les bénéfices qu'ils réalisent. Nous ne pourrons donc que formuler des indications, en nous aidant soit de l'opinion d'économistes compétents, soit en étudiant les faits particuliers qui peuvent nous être connus par une source digne de foi, soit en puisant des renseignements dans certains documents officiels.

Voici tout d'abord quelques évaluations d'économistes particulièrement au courant des choses industrielles.

M. Walker (1) calcule qu'à Worcester (Massachusets) sur chaque centaine d'entrepreneurs entrés dans les affaires depuis 1845, 25 en étaient sortis au bout de

(1) Cité par Smart, *The distribution of wealth*, p. 162.

5 ans, 50 au bout de 10 ans, et 67 au bout de 15 ans. Et la plupart de ces retraites doivent être attribuées à des échecs.

En France M. Leroy-Beaulieu (1) estime que sur 160 hommes d'affaires, 20 font complètement faillite, 50 ou 60 végètent, et 10 ou 15 seulement réussissent. Dans l'*Économiste français* du 21 janvier 1892, M. Leroy-Beaulieu modifie un peu ces proportions : sur 1.600.000 patentables environ, il y en a environ 225.000 réservés à la faillite et à la liquidation judiciaire, 450.000 autres qui échancrent leur fortune au lieu de l'accroître, soit 675.000 sur 1.600.000 ou 42 0/0. Sur les 925.000 autres, il y en a bien un bon tiers qui ne font guère que vivre, gagnant seulement l'intérêt de leurs fonds et peu de chose pour leur peine, un autre tiers qui réussit assez bien, et le dernier tiers soit 308.000 sur 1.600.000 qui obtient un plein succès. Mais il n'est pas sans intérêt de remarquer que, d'après la statistique des faillites récemment étudiée par M. Limousin (2), la proportion des faillites serait annuellement de 1/2 sur 100 entrepreneurs. Il faudrait donc, pour arriver au chiffre de M. Leroy-Beaulieu, supposer que chaque entrepreneur reste dans les affaires environ 40 ans, ce qui est certainement très exagéré.

M. Wells (3) dit que c'est l'opinion des gens compé-

(1) *Essai sur la répartition des richesses*, ch. XI.

(2) *Journal de la Société de statistique*, 1900.

(3) *Recent Economic Changes*, p. 352, cf. Marshall, *Principles*, p. 701.

tents que 90 pour cent des hommes qui entrent dans les affaires pour leur propre compte échouent.

Pour M. Claudio Jannet (1) enfin, c'est une opinion courante dans le monde des affaires que le tiers des entreprises consomme son capital, qu'un autre tiers couvre à peine ses frais, que seul le dernier tiers donne des bénéfices (et encore hors les temps de calamité).

Si nous cherchons dans les faits la justification de ces opinions, nous constatons tout d'abord, en ce qui concerne les mines, que de 1810 à 1885 (2), il y a eu en France 1368 concessions de mines. Or en 1885, 260 mines seulement avaient donné des bénéfices, ou un prix de vente supérieur au prix d'exploitation (et il faut noter qu'ici, conformément à l'opinion que nous avons émise au chapitre précédent, on n'avait pas compris dans les frais les intérêts des capitaux). Plus de 800 mines avaient été abandonnées après avoir ruiné leurs actionnaires. Tout l'argent de ceux-ci avait passé à payer des salaires. A côté de ces 800 concessions, il y en avait 300 autres qui étaient en perte, qui ne se soutenaient qu'avec l'argent des actionnaires incessamment sacrifiés, et moins de 300 qui faisaient leurs frais ou donnaient un bénéfice.

Nous pouvons trouver des indications analogues en ce qui concerne les sociétés industrielles par actions.

D'après le *Handwörterbuch der Staatwissenchaften*

(1) *Le capital, la spéculation et la finance*, p. 91.

(2) V. Delecroix, *Revue de législation des mines*, juin 1885. Cf.

de Conrad (1), sur 190 sociétés bavaroises, il y en avait 42 qui, en 1887-88, ne donnaient aucun dividende (1).

En ce qui concerne les sociétés allemandes, le chiffre de celles qui ne distribuaient aucun dividende était :

En 1886-87	de 614	sur 2.143
En 1887	de 280	sur 1.014
En 1891-92	de 888	sur 2.554
En 1896	de 698	sur 2.870

Soit une proportion assez constante de plus du quart.

Nous avons nous-même relevé, en ce qui concerne la France, dans l'*Annuaire des valeurs cotées à la Bourse* pour 1897 les résultats de 271 sociétés comprises sous les rubriques assurances, chemins de fer, docks et eaux, électricités et filatures, gaz, forges et fonderies, houillères et mines, transports, industries diverses. Sur ces 271 sociétés, 61 n'ont donné aucun dividende en 1895. La proportion, ici encore, approche du quart.

Est-il besoin d'ajouter, en ce qui concerne ces résultats de sociétés industrielles, qu'il ne s'agit là que de valeurs cotées à la Bourse et, dès lors, relativement sûres. Combien la proportion des entreprises infructueuses serait-elle relevée si nous tenions compte de toutes les sociétés par actions fondées dans le pays !

Hubert-Valleroux, *Rapport en congrès des Unions de la Paix sociale*, 1894.

(1) V° *Aktiongesellschaften*.

Il nous est impossible de fournir, en ce qui concerne les entreprises privées, des chiffres analogues. Mais nous pouvons du moins faire état des résultats d'enquêtes faites aux Etats-Unis et portant aussi bien sur les établissements privés que sur des sociétés anonymes.

Du *Report of the state of Illinois* pour 1884 (1) nous extrayons les chiffres se rapportant aux industries représentées par un nombre d'établissements assez considérable pour que la statistique présente quelque valeur.

Dans l'industrie des souliers et chaussures sur 30 établissements, 9 étaient en perte.

Dans l'industrie des farines, sur 97 établissements, 73 étaient en perte.

Dans l'industrie du vêtement la proportion des établissements en perte était de 34 sur 120, et dans l'industrie de la construction, de 61 sur 107.

En revanche, dans l'industrie des briques, 1 seul établissement était en perte sur 51, et dans la machinerie 20 sur 87.

L'ensemble de l'enquête montre que sur 1666 établissements enquêtés 9 font une perte brute (c'est-à-dire que le prix du produit en ce cas est insuffisant à payer les matières premières et les salaires), 1657 (soit 99 0/0) font un profit brut, et 1128 (soit 68 0/0) font un profit net, c'est-à-dire rapportent plus que les frais de production et l'intérêt des capitaux.

(1) P. 55.

Il en résulte donc que 32 0/0 des établissements font une perte nette (c'est-à-dire que leur profit ne dépasse pas le taux courant de l'intérêt). Le rapport rappelle qu'une statistique analogue faite dans l'Etat du Massachusets avait démontré que sur 2440 établissements, 33 0/0 faisaient une perte nette.

Ce dernier Etat, celui du Massachusets, s'est livré depuis lors, en 1890, à une vaste enquête sur les profits industriels (1). L'enquête porte sur 64 industries différentes et 23.431 établissements.

Les résultats en sont résumés dans le tableau suivant :

ÉTABLISSEMENTS	Nombre d'établissements	TOTAL du capital engagé	% du nombre des établissement'	% du capital engagé
Faisant un profit........	9.251	$ 306.791.926	39.48	61.28
Ne faisant pas de profit.	762	70.919.878	3.25	14.17
Totaux	10.013	377.711.804	42.73	75.45
N'ayant pas répondu.....	13.418	422.882.573	57.27	24.55
Totaux..........	23.431	500.594.377	100 »	100 »

Il en résulte que sur les 23.431 établissements enquêtés, 9.251 (ou 39.48 0/0) font un profit, 762 (ou 3. 25 0/0) n'en font pas et 13.418 (ou 57.27 0/0) n'ont pas répondu. Il est probable que la grande majorité de ceux qui n'ont pas répondu n'avaient pas de résultats heureux pour eux à communiquer.

(1) V. *Report of labour of the state of Massachusets*, mars 1891.

Il ne faudrait pas conclure — et cette observation est importante, car nous aurons à revenir à diverses reprises sur cette enquête — il ne faudrait pas conclure du chiffre relativement faible des établissements ayant répondu (42.73 0/0) que l'enquête soit sans signification réelle. Il faut tenir compte en effet, non seulement du nombre, mais de l'importance des établissements. Or, à ce point de vue, les chiffres sont significatifs. Les réponses sont celles d'établissements ayant un capital total de 377.711.804 dollars, soit 75.45 0/0 du capital total de toutes les industries. Le capital des établissements n'ayant pas répondu représente moins du quart du capital total.

D'autre part les établissements qui ont répondu représentent 69.21 0/0 de la valeur totale des produits manufacturés annuellement dans le Massachusets.

Etant ainsi fixés sur la valeur qu'on peut accorder à l'enquête, si nous nous en tenons aux établissements ayant répondu (soit 10.013) nous constatons que :

dans	3	industries,	il n'y a aucun établissement en perte.		
—	34	—	il y a	10 0/0 des établissements	en perte.
—	20	—	—	10 à 20 0/0 —	—
—	4	—	—	20 à 30 0/0 —	—
—	2	—	—	30 à 40 0/0 —	—
—	1	—	—	40 à 50 0/0 —	—
Total	64				

Si l'on tient compte de ce que, comme nous l'avons fait remarquer déjà, les établissements n'ayant pas répondu sont probablement ceux dont les affaires sont les

moins bonnes, on arrivera à un chiffre moyen d'établissements annuellement en perte d'environ 20 0/0, qui concorderait sensiblement, soit avec les évaluations des hommes compétents, soit avec les résultats des statistiques européennes.

En résumé, il semble que nous puissions affirmer que, dans l'industrie, un quart environ des entreprises ne font pas leurs frais.

Mais l'enquête du Massachusets nous révèle encore un détail intéressant. C'est que, dans certaines industries, l'ensemble des frais de production avancés dans l'année dépasse, pour l'ensemble des établissements, le total des prix de ventes ; que dès lors ces industries sont, dans leur ensemble, en déficit. C'est ainsi que, sur les 64 industries étudiées, il y en a 6 qui ne réalisent aucun profit net, c'est-à-dire ne retrouvent pas l'intérêt des capitaux engagés, et une qui ne réalise aucun profit brut, c'est-à-dire qui ne retrouve pas même le montant des frais de matériaux et de salaires.

Ce résultat est intéressant à signaler aux théoriciens qui voient dans les profits de certains industriels une compensation des pertes éprouvées par les autres entrepreneurs engagés dans la même branche d'industrie.

Quoi qu'il en soit de ce dernier point, que nous ne signalons que pour mémoire, le résultat acquis par nos recherches précédentes est qu'un quart environ des entreprises reste sans profits. Ces entreprises cependant paient des salaires. Il n'est pas inutile de le faire re-

marquer à ceux qui parlent sans cesse d'ouvriers sacrifiés aux entrepreneurs et exploités par eux.

§ 2. — Nous arrivons maintenant à étudier le taux des profits. Et ici un retour rapide aux théories va nous montrer quelle confusion règne sur ce point entre les économistes.

Il résulte des explications fournies dans notre IIIe partie sur la nature et l'origine du profit, que l'expression taux de profit ne peut avoir qu'un sens. Elle doit désigner la part qui va à l'entrepreneur dans le prix de vente du produit.

Mais nous avons vu que les économistes classiques rattachaient au capital mis en œuvre l'origine du profit. Ils prirent donc l'habitude d'appeler taux de profit le rapport du revenu du capitaliste à la somme du capital engagé. Ce faisant, ils n'étaient que logiques.

Mais lorsque des économistes postérieurs distinguèrent la personne et le rôle de l'entrepreneur de ceux du capitaliste, ils ne prirent pas garde à l'inconséquence qu'il y avait à continuer à apprécier le taux de profit par rapport au capital engagé, et ils donnèrent à l'expression taux de profit le même sens qui s'est transmis jusqu'à nous.

Chose d'autant plus frappante que, suivant une très exacte remarque de Mac Leod (1), cette définition du taux de profit, ainsi entendu, ne veut absolument rien

(1) *Principles of Economical Philosophy*, ch. XII.

dire, car on a négligé d'y faire entrer la notion de temps. Quand on parle de taux d'intérêt ou de taux d'escompte, une comparaison s'établit immédiatement dans l'esprit entre la somme payée à titre d'intérêt ou d'escompte, et le temps pendant lequel elle a été obtenue, et l'on ramène à une unité de temps, qui est généralement l'année, le taux d'intérêt ou d'escompte. Quand nous parlons d'un intérêt de 5 0/0, nous savons immédiatement qu'il s'agit d'un intérêt réalisé dans le délai d'un an.

On aurait pu s'attendre à ce qu'il en fût de même pour les profits, du moment qu'on les appréciait par rapport au capital. Et il en est bien ainsi en effet dans les passages où A. Smith nous dit qu'un profit double de l'intérêt constitue un profit honnête, et qu'ainsi la proportion que le taux ordinaire de l'intérêt doit garder avec le taux ordinaire du profit net, varie nécessairement selon que le profit hausse ou baisse (1).

Mais l'influence des faits ne tarda pas à dénaturer cette conception. On observa en effet que les marchands, pour fixer leur prix d'offre à la vente, majoraient les frais de production d'un certain chiffre, généralement calculé en 0/0 de ces frais de production. Un commerçant ajoutera par exemple 20 0/0 au prix d'achat de ses matières premières pour obtenir le prix qu'il demandera de ses marchandises. Et peu impor-

(1) P. 130, édit. Garnier.

tera que celles-ci soient vendues au bout d'un jour ou de plusieurs années : le taux de profit sera toujours 20 0/0 en apparence ; mais en réalité ce taux sera bien différent suivant que le capital est renouvelé en un jour ou en un an. Car dans le premier cas le marchand aura la disposition de son capital pour acheter à nouveau les matières premières et les vendre, avec le même bénéfice.

Cette dernière considération semble avoir échappé aux économistes anglais : et l'on peut, pour s'en convaincre, s'en rapporter par exemple à Malthus qui dans ses *Definitions of political Economy* (1) définit le *profit* la différence entre la valeur du capital avancé et la valeur de la marchandise vendue, et *le taux du profit* la proportion en 0/0 que la valeur du profit offre par rapport à la valeur du capital.

La définition habituelle du taux du profit pèche donc à deux points de vue :

1o En établissant le taux de profit par rapport au capital employé, et non pas par rapport au prix de vente du produit.

2° En ne faisant pas entrer en ligne de compte l'élément de temps.

Le second de ces défauts se trouve d'ailleurs corrigé en pratique, par l'habitude prise, surtout depuis la diffusion des sociétés par actions, qui paient des dividen-

(1) P. 240.

des, de compter les profits à l'année. Quant au premier, il répond à une erreur économique fondamentale sur l'origine du profit. Mais comme en pratique, dans les documents dont nous pouvons disposer, le taux de profit est toujours calculé par rapport au capital, nous sommes bien obligé, pour nous faire une idée du taux habituel des profits, de nous conformer à cet usage, quelque peu scientifique qu'il soit.

Nos recherches, en cette matière, seront forcément limitées, au moins en ce qui concerne les documents européens, aux dividendes payés par les sociétés par actions.

D'après l'*Annuaire des Valeurs cotées à la Bourse*, pour 1897, sur 271 sociétés (dont il faut déduire, nous l'avons vu, 61 sociétés sans dividendes), nous avions en 1895 :

89	sociétés distribuant	un dividende de	0 à 5 0/0
67	—	—	5 à 10 »
36	—	—	10 à 20 »
14	—	—	20 à 50 »
2	—	—	50 à 100 »
2	—	—	au-dessus de 100

La statistique des sociétés bavaroises pour 1887-88 (1) donne les résultats suivants :

(1) Conrad, *Handwörterbuch*, I, p. 125.

52	distribuent un bénéfice de		0 à 5 0/0
59	—	—	5 à 10 »
21	—	—	10 à 15 »
11	—	—	15 à 20 »
3	—	—	20 à 30 »
1	—	—	30 à 40 »
1	—	—	au-dessus de 40 0/0
138			

Pour les sociétés par actions allemandes, en 1887 (1), sur 2143 sociétés (dont 614 sans dividendes) :

510	distribuent un dividende de		0 à 5 0/0
498	—	—	5 à 10 »
124	—	—	10 à 15 »
49	—	—	15 à 20 »
18	—	—	20 à 30 »
11	—	—	30 à 40 »

En 1896, sur 2870 sociétés :

689	donnent de	0 à 5 0/0
1029	—	5 à 10 »
280	—	10 à 15 »
89	—	15 à 20 »
49	—	20 à 30 »
16	—	30 à 40 »
20	—	40 et au-dessus.

En Autriche, en 1895, sur 100 sociétés :

34.2 sont sans dividendes connus ;

(1) V. Conrad, I, p. 133.

46.2 donnent moins de 10 0/0
12.7 donnent de 10 à 15 »
3.2 — 15 à 20 »
3.7 donnent plus de 20 0/0.

En Angleterre, le revenu moyen des capitaux d'actions, qui monte, dans certains groupes, à 10 0/0 et au-dessus, varie en général de 1 à 7 0/0. Leone Levy évalue le rendement de toutes les joints-stocks compagnies, pour 1885, à 6.85 0/0, pour les chemins de fer en 1884 à 4.12 0/0. Mulhall évalue le revenu moyen à 6.5 0/0 pour le capital en banque (représentant 270 millions), 5.5 0/0 pour le capital en mines et fer (315 millions), 5 0/0 pour le capital en marine marchande (193 millions) et comme revenu total moyen pour 2.433 millions 4.4 0/0. Un examen sommaire des joints-stocks compagnies dans le fer et le charbon montre que le maximum rarement atteint est de 10 0/0 (1).

En Belgique, en 1898, les sociétés commerciales par actions, régies par la loi du 18 mai 1873, avaient un capital global de 2.045.722.000 francs. Les bénéfices nets, réalisés par 948 d'entre elles, se sont élevés à 197.041.000 ; les pertes subies par 112 sociétés à 3.394.000, soit donc un excédent des bénéfices sur les pertes de 193.647.000 francs, c'est-à-dire 9.4 0/0 du capital nominal, généralement surélevé (V. Vandervelde, *Le collectivisme et l'évolution industrielle*, p. 126).

(1) *Industrial Remuneration Conference*, 1885, p. 12.

Dans le Connecticut, en 1890, on évalue les profits nets moyens à 8.99 du capital et 8.40 de la valeur du produit.

Dans l'Illinois en 1884, la moyenne des profits est de 2.36 de la valeur des produits (un intérêt à 5 0/0 étant compris parmi les frais).

La grande enquête du Massachusets (1) en 1890 va nous fournir, ici encore, de précieux renseignements.

Le rapport distingue entre le profit brut et le profit net.

Le profit brut s'obtient en déduisant du prix de vente ce que le rapport appelle les coûts de production, qui comprennent les matières premières consommées, les salaires, le loyer de l'emplacement, les impôts, les assurances, le prêt, les réparations et changements d'outillage. Ce profit brut s'élève, pour l'ensemble des industries, à 12.95 0/0 du capital engagé.

Pour obtenir le profit net, le rapport déduit de ce profit brut :

1° Un intérêt calculé à raison de 5 0/0 du capital (soit 2.15 du prix de vente) ;

2° Une dépréciation de marchandises de 10 0/0 (soit 1.90 des prix de vente) ;

3° Dépenses de vente et pertes à raison de 5 0/0 du prix de vente.

Il reste alors un profit net de 3.90 du prix de vente ou 4.83 du capital engagé.

(1) *Report of the state of Massachusets*, mars 1891.

Deux conclusions sont à tirer de ce qui précède :

1° Il n'existe pas, en fait, de taux de profit moyen, comme il existe un taux d'intérêt commun. Le profit est en effet déterminé par des circonstances essentiellement variables, au premier rang desquelles figurent les variations du besoin social. Croire avec Ricardo et Marx à l'existence d'un taux de profit moyen c'est partir d'une abstraction sans fondement, ou bien s'inspirer d'une observation inexacte qui est la suivante : le marchand ajoute un profit moyen à son prix d'achat des marchandises pour obtenir le prix de vente (1). Cela est vrai : mais rien ne lui garantit qu'il obtiendra ce profit qu'il a arbitré à l'avance, et dont la réalisation est précisément soumise aux influences de fait dont nous parlions.

Si donc on parle de taux de profit moyen, il faut entendre par là simplement le résultat d'un calcul transformant des chiffres vrais en une moyenne purement imaginaire, et qui, comme toutes les moyennes, ne correspond à rien dans la réalité. On voit dès lors combien nous sommes loin de l'assertion de Ricardo que les profits sont égaux dans toutes les branches d'industrie et que les profits réalisés dans l'agriculture règlent les profits réalisés dans tous les autres emplois. Une

(1) Rappelons en effet que pour Karl Marx il existe dans toute société, à un moment donné, un taux de profit moyen qui est connu des commerçants et qui leur sert à fixer le prix de vente (IIe partie).

telle assertion ne pourrait se comprendre que si le taux moyen des profits, au lieu d'être une pure fiction, était en effet quelque chose de possible (1).

Ceci dit, on peut remarquer d'ailleurs que la moyenne obtenue par le calcul ne varie pas sensiblement d'un pays à l'autre. La comparaison des chiffres que nous avons donnés pour les sociétés industrielles d'Europe suffira à le montrer. En voici une autre, relative aux États-Unis.

D'après la *Cyclopedia de Lalor* (2) la comparaison des profits dans divers Etats donnerait les chiffres suivants :

(1) Voici les principales causes qui s'opposent à l'existence, dans la réalité, d'un taux de profit moyen :

1° L'étendue différente des entreprises permet une diminution plus ou moins grande des frais généraux.

2° La proportion dans laquelle on emploie du capital propre à l'entrepreneur ou du capital étranger agit en élevant plus ou moins le chiffre des intérêts à payer, c'est-à-dire le coût de production. De même la proportion du capital fixe au capital circulant peut avoir une importance au point de vue de la mobilité plus ou moins grande des capitaux.

3° Les qualités individuelles de l'entrepreneur agissent comme nous l'avons expliqué au chapitre précédent.

4° Lorsque l'industrie entreprise donne à l'entrepreneur certains avantages moraux, tels qu'une situation plus haute ou une plus grande considération, il sera disposé à se contenter de profits moindres.

5° Les risques différents (risques techniques ou économiques).

6° Dans les cas de profits exceptionnels, la force relative des facteurs en présence.

(2) Article d'Hadley, V° *Profit*.

ÉTATS	Nombre d'établissements	PRODUIT	PROFIT BRUT	Profit brut par établissements	Profit du capital engagé pour 100
Californie........	5.885	$ 116.219.000	$ 22.545.000	$ 3.800	37
Georgie..........	3.592	36.441.000	7.031.000	2.000	34
Massachusets.....	14.352	631.135.000	115.847.000	8.100	38
Michigan	8.873	150.715.000	32.501.000	3.700	35
Missouri.........	8.592	165.386.000	30.278.000	3.500	42
New-York.......,	42.739	1.080.697.000	202.450.000	4.700	40
Pensylvanie......	31.232	744.818.000	145.742.000	4.700	31

Sans chercher l'explication des chiffres extraordinaires de taux de profit par rapport au capital qui nous sont ici fournis, il nous suffit d'admettre que ces chiffres ont sans doute été tous obtenus par le même procédé de recherche: nous pouvons dès lors tenir pour valable cette conclusion que les variations de la moyenne des profits ne sont pas considérables d'une région à l'autre.

2° Il résulte également des chiffres que nous avons fournis que les profits des actionnaires de sociétés industrielles sont loin d'être aussi exorbitants que voudraient nous le faire croire certains orateurs ou écrivains socialistes. Les profits de 1 à 10 0/0 sont la règle et les profits plus élevés constituent des exceptions (1),

(1) Il en est d'ailleurs, parmi ces exceptions, qui atteignent des proportions surprenantes. A la page 408 du Report of labour of state of Michigan pour 1885 je trouve que la Jackson Iron mining company déclare que ses dividendes ont été :

En 1863,	45 °/° ;	en 1868,	30 °/° ;	en 1873,	75 °/° ;	en 1878,	65 °/°
1864	100	1869	95	1874	100	1879	95
1865	60	1870	90	1875	180	1880	60
1866	70	1871	100	1876	125	1881	100
1867	30	1872	175	1877	115	1882	75

Soit, en 20 ans, 1710 °/° (ou 85 1/2 °/° de moyenne annuelle).

dont en général d'ailleurs, la société ne peut que se féliciter s'il est vrai que la source des profits se trouve dans la satisfaction la plus parfaite possible du besoin social.

On a souvent fait remarquer que les hommes qui avaient réalisé dans l'industrie les fortunes les plus considérables étaient précisément ceux dont l'œuvre avait été la plus utile au point de vue social. Bessemer, en rendant l'acier plus résistant, par un nouveau mode de fabrication, en a répandu l'usage. Nobel en rendant moins dangereux le maniement de la nitro-glycérine a permis la réalisation de travaux jusque-là impossibles. Gordon Benett, en lançant le New-York Herald a servi le développement intellectuel de son pays.

§ 3. — L'un des faits qui avaient le plus frappé A. Smith en cette matière des profits, avait été la baisse du taux des profits (ceux-ci étant toujours comparés au capital engagé). Des faits certains l'accusaient en effet (1). En 1374 le taux habituel du profit était compté à 20 0/0, l'intérêt à 10 0/0. L'act 37 d'Edouard III qui assimile au point de vue du revenu les marchands et bourgeois possédant un capital de 1000 livres sterlings avec les propriétaires terriens retirant 200 livres sterlings par an prouve bien que le taux ordinaire du profit dans les villes commerciales du royaume était de 20 0/0.

(1) Cf. Cliffe Leslie, *Essays on political Economy*, 2e édit., p. 246.

Ce chiffre paraissait à A. Smith supérieur à ce qu'il pouvait observer à son époque. Il lui fallut donc chercher les causes de cette baisse du taux des profits. Il en attribue les variations à l'état croissant ou décroissant de la richesse de la société. A mesure que les capitaux se multiplient dans un pays, le profit qu'on peut en faire en les employant diminue nécessairement (1). La raison en est dans la concurrence que se font les entrepreneurs entre eux. Quand les capitaux de beaucoup de riches commerçants sont versés dans un même genre de commerce, leur concurrence mutuelle tend naturellement à en faire baisser les profits, et quand les capitaux se sont pareillement grossis dans les différents commerces établis dans la société, la même concurrence doit produire le même effet sur tous (2).

Si, dans les colonies et dans les pays neufs, le taux des profits est plus élevé qu'en Angleterre, il en faut chercher l'explication dans la rareté des capitaux (3).

Il est vrai qu'Adam Smith reconnaît que l'acquisition d'un nouveau territoire ou de quelques nouvelles branches d'industrie peut quelquefois élever le taux des profits ; les capitaux du pays ne suffisant pas à la quantité des affaires que ces nouvelles acquisitions offrent aux possesseurs de ces capitaux, on les applique

(1) Liv. II, ch. IV, p. 443, édit. Garnier.
(2) *Ibid.*, liv., I, ch. IX, p. 120.
(3) *Ibid.*, p. 124.

alors seulement aux branches particulières qui donnent le plus gros profit.

La diminution de la masse des capitaux d'un pays agit dans le même sens que la hausse des profits.

Cette doctrine ne tarda pas à rencontrer des objections et c'est West qui le premier formula une réponse, généralement reproduite depuis : l'accroissement des capitaux et la concurrence qui en résulte, dit-il, abaisse les profits obtenus dans une industrie particulière, en réduisant le prix du produit obtenu, mais l'accroissement de la concurrence ne peut abaisser tous les prix, puisque le prix est seulement un rapport d'échange des produits et que tous les produits ne peuvent pas s'abaisser les uns par rapport aux autres (1).

Il fallait donc trouver une nouvelle explication de la baisse du taux des profits. L'école de Ricardo va la rattacher à la thèse de la diminution de productivité de l'agriculture.

La tentative, préparée dans l'*Essai sur l'influence du bas prix des grains sur les profits du capital* (2), est reprise dans le chapitre VI des *Principes*.

Dans tous les lieux et dans tous les temps, les profits dépendent de la quantité de travail nécessaire pour assurer la subsistance du travailleur sur la terre ou avec le capital qui ne rapporte pas de rente. Or avec les

(1) *Application of capital*, p. 20. Sur cette question, V. Cannan, *History of the theory of production and distribution*, p. 276 et s.

(2) Cf. Cannan, *loc. cit.*

progrès de la civilisation, et par suite de l'accroissement de la population, les hommes sont forcés de mettre en culture des terres de moins en moins fertiles. Le prix des denrées agricoles haussera donc, puisque ce sont les produits récoltés sur les terres les moins fertiles mises en culture qui fixent le prix du produit. Cette cherté des denrées agricoles fera hausser les salaires. Et comme les profits sont en raison inverse des salaires, la hausse des salaires aura pour conséquence la baisse des profits.

On pourrait imaginer que le cas du fermier est un peu différent, puisqu'il retire toujours un prix croissant de ses produits. Mais cet accroissement du prix des produits est précisément contrebalancé par la rente ou par les salaires additionnels, et Ricardo entreprend de le démontrer par un exemple arithmétique.

Cette théorie repose sur cette idée, aujourd'hui discréditée, que le prix des denrées agricoles est fixé par le coût de production de ces denrées sur la terre la moins fertile. S'il est vrai, comme nous l'avons démontré que, au lieu d'être les coûts de production qui règlent la valeur des choses, c'est au contraire la valeur des choses, leur utilité finale sociale, qui détermine les frais qu'on peut consacrer à leur production, on arrive à cette conclusion : que ce n'est pas la mise en culture de terres moins fertiles qui fait hausser le prix des denrées, mais que c'est bien au contraire la hausse du prix des choses qui détermine la mise en culture de terres dorénavant rémunératrices.

La seconde proposition sur laquelle s'appuie Ricardo vise l'antagonisme des profits et des salaires. Et nous devons nous arrêter un instant sur cette affirmation, souvent reprise depuis, et qui est basée tout entière sur une confusion dans le sens du mot taux de profit, que nous avons déjà signalée.

La proposition que le taux de profit baisse, quand les salaires haussent, peut signifier en effet trois choses différentes :

1° Etant donné que le produit d'une industrie se divise en profits et salaires, la part relative des profits dans ce produit est d'autant plus faible que la part relative des salaires est plus forte. Il y a là un truisme, et si vraiment c'est cela que Ricardo a voulu dire, il était inutile de recourir à des explications aussi compliquées. Toutes les fois qu'une chose doit se diviser entre deux copartageants, la part de l'un augmente quand la part de l'autre baisse. Mais il peut alors se faire que le produit total à diviser augmente ; nous sommes amené à la seconde interprétation.

2° Si l'on vise le total absolu des produits reçus à titre de profit, il devient complètement faux de dire qu'une hausse des salaires entraîne une baisse des profits, car tous deux peuvent augmenter en même temps si le produit total à partager augmente. Ou encore si les autres frais de production viennent à diminuer. Ricardo, par parti-pris, met hors de discussion tous les frais de production autre que les salaires. Mais par là,

il se met hors de la réalité elle-même : une réduction dans les impôts par exemple, ou une augmentation d'un tarif protecteur de douanes peuvent venir accroître les profits sans diminuer le moins du monde les salaires.

3° Si enfin on entend par taux des profits la relation entre le chiffre des profits et le total du capital engagé, alors la proposition que le taux des profits est en sens inverse du taux des salaires n'a plus aucun sens. Ou si elle en a un, ce ne peut être qu'une erreur : car c'est ici le cas de faire intervenir l'élément de temps qui change complètement la question.

Supposons, pour reprendre l'exemple cité par Mac Leod (1) que le capital engagé soit de 100 et le profit de 20.

Si ce profit est fait en une année, le taux de profit est évidemment de 20 0/0 par an.

S'il est fait en un mois, il est de 240 0/0 par an.

S'il est fait en une semaine, il est de 1040 0/0.

S'il est fait en un jour, il est de 7300 0/0.

On voit dès lors que, suivant que le profit est obtenu en un mois ou en un jour, l'entrepreneur sera en état d'élever considérablement les salaires, tout en conservant par devers lui des profits plus élevés.

L'antagonisme des profits et des salaires, sous quelque forme qu'on le présente est donc impuissant à ex-

(1) *Principles*, ch. XII, p. 41.

pliquer la baisse du taux des profits, d'autant plus que l'ordre historique établi par Ricardo pour conclure à une hausse des salaires nominaux est très contestable.

C'est également sur le terrain historique que se placera Marx pour nous donner une nouvelle explication de la baisse du taux des profits.

On se souvient que dans sa doctrine, le capital circulant, celui qui est employé à acheter la force de travail, est seul productif de plus-value. Or l'observation historique nous révèle la tendance toujours croissante des capitalistes à remplacer le capital circulant par le capital fixe, l'ouvrier par la machine. La proportion de la plus-value au capital total employé, c'est-à-dire le taux de profit, a dès lors une tendance constante à la baisse (1). Mais s'il en est ainsi, c'est parce qu'une même quantité de travail vif est capable de transformer en valeur une masse de plus en plus grande de moyens de travail, c'est-à-dire que la force de travail se développe de plus en plus. « La tendance progressive du taux de profit à baisser est donc seulement une manifestation particulière du système de production capitaliste ; elle indique le développement progressif de la force sociale de production du travail. »

Mais, puisque la réduction du taux de profit est défavorable au capitaliste, comment admettre que les capitalistes adoptent précisément le système de produc-

(1) Cf. *Kapital*, III, p. 196. Cf. Labriola, *La teoria del valore di C. Marx*, p. 225 et s.

tion qui aboutit à ce résultat (1)? Il est inadmissible que les capitalistes se condamnent ainsi d'eux-mêmes à la ruine, en rendant inévitable la réduction du taux de profit. L'explication de Marx est ici fort ingénieuse. Le rapport entre la partie variable et la partie constante du capital, autrement dit la composition organique du capital, n'est pas modifié d'un seul coup et au même moment par tous les capitalistes. C'est sous l'influence d'une circonstance particulière que l'un d'entre eux introduira une amélioration technique. Il en résultera que la part de travail vif comprise dans un exemplaire de la marchandise en question diminuera, et ainsi diminue la valeur de cette marchandise. Le capitaliste pourra dès lors la vendre sur le marché à un prix supérieur à sa valeur, et inférieur au prix courant de cette marchandise tel qu'il est fixé par la production plus désavantageuse de ses concurrents (2). Ce capitaliste fera donc un bénéfice extra : et ses concurrents, alléchés par ce gain, adopteront le même mode de production. C'est seulement quand ce mode de production sera devenu d'un emploi commun que le taux du profit s'abaissera d'une façon générale.

Mais alors pourquoi les capitalistes, s'apercevant de la pente sur laquelle ils glissent, ne reviennent-ils pas à l'ancien mode de production? Parce que cela équivaudrait à relever les prix, ce qui restreindrait la con-

(1) Cf. Loria, *Nuova Antologia*, 15 febbraio 1895. Labriola, *loc. cit.*
(2) Cf. Marx, I, p. 196, trad. Roy.

sommation : et le capitaliste a plus d'intérêt à vendre plus d'exemplaires avec un profit moindre.

Ici éclate l'erreur de Marx qui est de supposer un besoin social toujours invariable et les prix toujours fixés, en dehors de la considération de ce besoin, soit en raison du travail, soit en raison des coûts de production (suivant qu'il s'agit du 1er ou du 3e vol. du *Capital*). Mais bien des causes autres que des variations dans le coût de production peuvent modifier la valeur des produits et dès lors le taux des profits : ce seront tous les changements dans le goût ou les besoins des consommateurs.

Pour nous, avant de nous prononcer sur les causes de la baisse du taux des profits nous chercherons à nous renseigner par les faits sur la réalité de cette baisse.

Une première observation utile, c'est qu'il est fort difficile de comparer les profits de nos entrepreneurs actuels avec ceux d'un ou deux siècles. D'une part, en effet, nous avons le témoignage de documents ou d'écrivains parlant de profits de 10 à 20 0/0 : mais il est à remarquer qu'à cette époque-là l'entrepreneur travaillait la plupart du temps de ses mains propres, ce qui, étant donné le peu d'importance de son établissement, réduisait dans une large mesure ses dépenses de production. Et la différence est d'autant plus sensible de nos jours que les seuls exemples sur lesquels nous puissions nous baser sont précisément ceux de sociétés par

actions, dans lesquelles l'entrepreneur ne joue à peu près aucun rôle actif, et se fait suppléer par des salariés pour tout ce qui concerne le côté travail. Cela, nous l'avons vu au chapitre précédent, ne change rien à la nature théorique de son revenu. Mais cela peut du moins en changer le montant, en augmentant les frais de production.

Une seconde observation c'est qu'en admettant qu'il y ait effectivement une baisse du taux des profits, il n'est pas vraisemblable que cette baisse s'opère d'une façon continue et persistante. Elle doit se faire par à-coup, par secousses et, il y a des périodes dans lesquelles le taux de profit remonte au-dessus de ce qu'il était dans la période précédente. Faut-il rappeler ici la période du second Empire avec son prodigieux développement industriel et commercial? Le même phénomène ne se reproduit-il pas en ce moment en Allemagne? Mais pour nous en tenir aux quelques chiffres qu'il est possible de rassembler sur cette question, il résulte d'une communication de M. Coste à la Société de statistique en 1896 (1) que le revenu total des 6 actions des grandes compagnies de chemins de fer qui était en 1865 de 298 francs, était en 1891-95 de 102 fr.50. Voilà donc une période de 30 ans dans laquelle on peut signaler un léger accroissement des profits dans une branche d'industrie.

(1) V. *Bulletin de la Soc. de stat. de Paris* de juillet-août et décembre 1896 et juin 1897.

Mais voici une statistique portant sur l'ensemble des industries autrichiennes, sauf les chemins de fer (1).

ANNÉES	Revenu net en millions de gulden.	Perte en millions de gulden.	Excédant en 0/0 du capital.	Dividendes.
1888..........	50.6	0.8	7.69	6.83
1889..........	55.2	2.1	8.25	7.63
1890..........	56.9	4.1	8.11	7.77
1891..........	54.0	4.5	7.29	7.20
1892..........	57.4	1.8	8.04	7.49
1893..........	64.8	1.3	9.10	7.97
1894..........	69.8	2.0	9.62	8.05
1895..........	73.0	4.1	9.25	7.98

Un autre calcul, également fait pour l'Autriche, indique que le revenu moyen des sociétés par actions autrichiennes qui était en 1878-81 de 5.59 0/0
est passé en 1882-87 à 6.42 0/0
en 1888-92 à 7.89 0/0
en 1895 à 9.25 0/0

Pour la Belgique (2), l'ensemble des sociétés par actions, qui supportait en 1888 une perte de 4.1 0/0 du capital, réalise en 1884 un profit de 1.4 0/0 et en 1895 de 4.7 0/0.

Voilà donc des exemples qui tendraient à démontrer une hausse plutôt qu'une baisse des profits. Et sans conclure de là à une tendance générale des profits à la hausse, on peut en tirer cet enseignement que la baisse du taux des profits, si elle se réalise, est loin de le faire

(1) Conrad, *Handwœrterbuch*, I, p. 213, 2e édit.
(2) Conrad, *id.*, p. 244.

uniformément dans toutes les périodes et dans toutes les contrées.

En revanche il est un point de vue auquel on peut, semble-t-il, parler d'une baisse du taux des profits. C'est lorsqu'on considère le profit réalisé sur chaque exemplaire vendu. La tendance de l'industrie contemporaine semble bien être de faire de moindres profits sur chaque unité mais de les multiplier.

En voici deux exemples frappants concernant l'industrie des mines.

D'après le *Handworterbuch* de Conrad (t. II, p. 386), la relation des profits aux salaires dans le cercle des mines d'Hennegau, était la suivante :

ANNÉES	PRIX MOYEN d'une tonne	SALAIRE par tonne	GAIN de l'entrepreneur par tonne
	mks.		
1850	8.31	3.76	1.26
1860	11.56	5.99	1.35
1870	11.07	5.93	0.85
1875	15.80	8.67	0.93
1880	10.15	5.58	0.22
1886	8.24	4.46	0.28

En sorte que, dans cette période, de 1850 à 1886, le salaire a augmenté de 18.6 0/0 tandis que le profit sur une tonne baissait de 3/4.

Voici, d'autre part, un document exposé au Palais de l'Economie sociale en 1900 par M. Harzé. Il est relatif à l'exploitation des houillères de Belgique.

Chaque unité de produit se diviserait de la façon suivante :

ANNÉES	BÉNÉFICES	SALAIRE	AUTRES DÉPENSES
1851-1860...................	0.138	0.509	0.353
1861-1870...................	0.096	0.523	0.381
1871-1880...................	0.093	0.528	0.372
1881-1890...................	0.078	0.547	0.375
1891-1900...................	0.080	0.575	0.345

Il en résulte que les progrès industriels semblent bien se résoudre finalement, dans une hausse des profits par rapport à la somme de capital engagé, et dans une baisse du taux de profit par unité de produits fabriquée.

Ces résultats s'expliquent facilement l'un et l'autre, si l'on se reporte à l'analyse que nous avons faite des différents types de profits normaux.

En ce qui concerne tout d'abord cette cause de profit qui se rattache à une nouvelle utilisation d'un bien productif jusque là employé à une production socialement moins utile, elle est de nature à n'agir que pendant une durée de plus en plus restreinte. Car le développement de l'instruction générale et technique mettra les entrepreneurs concurrents en situation d'imiter presqu'immédiatement le nouveau procédé de fabrication. Il s'en suivra soit une hausse du bien productif, soit une baisse du prix de vente (si certains entrepreneurs cherchent à s'assurer une position de monopole par l'appât du bon marché). Dans les deux cas, l'écart entre le coût de production et le prix de vente, par unité fabriquée, sera diminué.

En ce qui touche d'autre part cette autre cause de profit qui réside dans la différence de valeur entre les biens présents et les biens futurs, elle paraît de nature à agir également d'une façon de moins en moins intense, par suite de l'augmentation des capacités techniques des entrepreneurs ou de leurs employés supérieurs (car il en résulte une diminution des risques techniques),et par suite de la vulgarisation des données statistiques touchant les besoins des consommateurs (car elle se traduit par une diminution du risque économique). Ces deux considérations entraînent la possibilité pour l'entrepreneur, aussi bien que pour le vendeur des biens productifs, d'apprécier plus exactement l'utilité sociale future du produit fabriqué. Il en résulte un écart moins grand entre le prix du produit achevé et le prix actuel des moyens de production.

Mais ce raisonnement n'est vrai tout d'abord que des besoins sociaux les plus généraux, dont l'intensité ne varie guère d'une année à l'autre. Il resterait sans force à l'égard des besoins exceptionnels et changeants, des besoins de luxe, qui semblent se multiplier avec le développement de la civilisation et donnent lieu à des profits extraordinaires de plus en plus fréquents et de plus en plus élevés. En fait, aucune période de l'histoire n'a offert le spectacle de fortunes industrielles comparables à celles qui se sont réalisées au cours du XIXe siècle, particulièrement aux Etats-Unis.

Et même en ce qui concerne la production des marchandises usuelles la baisse de la part prise par l'entrepreneur dans la valeur de chaque unité fabriquée ne permet pas de conclure à une baisse du taux de profit (au sens où l'on prend généralement ce mot, en comparant le profit au capital engagé). Car c'est le propre de la civilisation de faire sentir aux couches inférieures de la société, en vertu d'une loi d'imitation, des besoins jusque-là propres aux classes supérieures. L'entrepreneur pourra donc vendre un bien plus grand nombre de marchandises fabriquées et, tout en gagnant moins sur chaque exemplaire, faire de plus gros bénéfices sur l'ensemble.

Il faut reconnaître cependant que l'accroissement du capital dans les sociétés modernes agira souvent dans le sens d'une baisse du taux des profits, comme l'avait prévu A. Smith, sans en donner la raison exacte. Voici comment : la multiplication des capitaux et le désir de les employer utilement favoriseront une production matérielle intense. L'utilité finale sociale des objets fabriqués tombera ainsi à un degré plus bas, ce qui diminuera la valeur à partager entre l'entrepreneur et les agents de la production matérielle, et dès lors la valeur de part de chacun.

En somme, il y a là un enchaînement de causes très complexes au milieu desquelles on ne peut guère distinguer que deux tendances :

1° Tendance à la baisse de la part restant à l'entrepreneur dans la valeur de chaque unité fabriquée ;

2° Tendance à la baisse du taux des profits (par rapport au capital engagé), mais seulement dans les industries fabriquant des objets de consommation courante.

CONCLUSION

Les conclusions que nous pouvons formuler se réfèrent soit à des questions d'ordre théorique soit à des questions d'ordre pratique.

Au *point de vue théorique*, nous considérons le profit de l'entrepreneur comme un revenu unitaire, comprenant tout ce que l'entrepreneur retire de la production, et dû tout entier à l'accomplissement de la fonction économique de l'entrepreneur qui est de pourvoir aux besoins sociaux, dans l'ordre de leur intensité.

La source du profit ne saurait donc être trouvée dans une exploitation des agents de la production, et particulièrement des travailleurs salariés : il faudrait, pour essayer de le soutenir, s'attacher uniquement à la répartition de *la matière produite*. Or le problème de la répartition, dans une société fondée sur le régime des échanges, se pose uniquement sur le terrain de la répartition de la *valeur produite*. La formule de répartition, dans une telle société, est double : la part de l'entrepreneur est déterminée par la *valeur réelle* des objets fabriqués : la part des agents de la production matérielle (propriétaires fonciers, capitalistes et travailleurs salariés) est déterminée par la *valeur présumée* des objets fabriqués.

Bien loin, dès lors, que le profit soit un prélèvement fait par le patron sur le produit du travail de l'ouvrier, ce sont les salaires qui sont payés sur le profit de l'entrepreneur. Bien loin d'être l'ouvrier qui abandonne au capitaliste une part de la production parce qu'il est privé des instruments de travail et dès lors à la merci du capitaliste, c'est l'entrepreneur qui abandonne aux agents de la production matérielle une part du produit-valeur, parce que la production matérielle est la condition nécessaire (mais non suffisante) de la production-valeur, et qu'il ne possède pas les forces nécessaires à la production matérielle. Mais lui seul est responsable de la production-valeur, c'est-à-dire de l'adaptation de la production aux besoins sociaux : lui seul aussi en gardera le résultat lorsqu'il en aura déduit la rémunération, librement convenue (1), des agents de la production matérielle. Ceux-ci ont droit à une rémunération non pas à raison de ce qu'ils ont produit, mais à raison de ce qu'ils ont permis à l'entrepreneur de produire. Un auteur dramatique contemporain, M. de Curel, a trouvé une comparaison saisissante, sinon exacte dans tous ses détails, pour exprimer cette idée (2).

« On raconte qu'au fond du désert, des nuées de chacals suivent le lion pour dévorer les restes de son carnage. Trop faibles pour attaquer le buffle, trop lents

(1) Nous laissons ici de côté les cas de profits exceptionnels que nous avons signalés.

(2) *Le Repas du lion*, acte IV, sc. III.

pour prendre les gazelles, tout leur espoir est dans la griffe du roi. Dans sa griffe, entendez-vous? Au crépuscule, il quitte son repaire et parcourt les savanes, rugissant de faim, cherchant sa proie. La voici ! Alors les bonds prodigieux, la lutte furieuse, les mortelles étreintes, le sol rempli de sang, d'un sang qui n'est pas toujours celui de la victime. Puis le festin royal, sous le regard attentif et respectueux des chacals. Lorsque le lion a le ventre plein, les chacals dînent. Croyez-vous que ceux-ci seraient mieux nourris, si le lion partageait sa proie en autant de morceaux que de convives, et s'en réservait un maigre quartier? Pas du tout. Le lion doucereux ne serait plus le lion, à peine un caniche d'aveugle. Je le vois s'arrêtant au premier cri d'angoisse et léchant les pieds de sa victime. Parlez-moi d'un animal féroce, ardent à la curée, ne rêvant que meurtre et boucherie. Celui-là, quand il rugit, les chacals se passent la langue sur les lèvres. Le superflu du lion cruel est plus abondant que le nécessaire du lion généreux.

« Comprenez-vous maintenant ? Il y a une différence entre la pâtée qu'on apporte et le buffle qu'on attaque, entre un porc à l'engrais et un lion à la chasse, entre l'oisif qui digère et l'homme entreprenant qui fait jaillir les sources nourricières dont le travailleur reçoit les éclaboussures ! »

L'intérêt des travailleurs est bien, en réalité, que les entrepreneurs soient les plus intelligents et les plus

actifs possible ; mieux ils sauront deviner le besoin social, plus haute sera la valeur produite, et plus haute dès lors la rémunération possible du travailleur : plus avisés seront les patrons, plus sûre l'adaptation de la production à la consommation, et plus rares les crises et les chômages naissant de la surproduction. Il n'est pas exagéré de dire, avec le directeur d'une filature anglaise (1), qu'on doit garantir à l'employeur, autant que possible, une certaine marge de profit, qui ne peut, sans perte pour l'ouvrier, être réduite en faveur des salaires. Une classe ouvrière éclairée doit songer à attirer à l'industrie et à lui conserver, si c'est possible, une somme d'intelligences supérieures à celles que possèdent les industries rivales à l'étranger. L'ouvrier doit payer pour trouver les employeurs les plus capables.

Aussi bien les ouvriers eux-mêmes savent parfois le comprendre. Les États-Unis, ce pays par excellence de la démocratie industrielle, ont donné un jour ce spectacle d'un meeting dans lequel un millionnaire comme Vanderbilt était défendu par un membre de la célèbre association ouvrière des Knights of labor (2). Nous parlons des capitalistes, s'écriait-il, comme si leur fortune ne profitait qu'à eux. Mais que faisait Vanderbilt des sommes énormes que marchandises et voyageurs ac-

(1) Cité par Schültze-Gävernitz, *La grande industrie*, p. 243.
(2) V. *A plain mann's talk on the labour question*. Harper, New-York. Cf. de Varigny, *Les fortunes mobilières aux Etats-Unis*, p. 47.

cumulaient dans ses caisses ? Il salariait des milliers d'ouvriers et d'employés, construisait une voie ferrée de New-York à Chicago, réduisait le prix des transports. Sans doute, il édifiait un palais et l'ornait d'œuvres d'art. Mais cela représentait une bien minime fraction des sommes employées par lui pour créer de nouveaux moyens de communication, construire des bateaux plus solides et plus vastes. S'il ne l'eût pas entrepris, un autre l'eût fait, soit, mais comme lui, cet autre eût retiré les mêmes avantages. Souhaitons plutôt, continuait l'orateur, que le pays continue à produire de pareils hommes. Il en faut pour perfectionner notre outillage commercial et l'amener à un point tel que nous puissions nous procurer au taux le plus minime possible les nécessités et le confort de la vie.

Au point de vue pratique, les conclusions de notre étude ne sont pas moins rassurantes. Elle nous a montré, en effet, avec quelle exagération on est tenté, dans les milieux populaires, d'évaluer le montant des bénéfices industriels. Il faut bien reconnaître, d'ailleurs, que les organes dirigeants du parti socialiste ne mettent pas toujours dans les exemples qu'ils apportent à leurs lecteurs toute la sereine conscience qui convient aux recherches scientifiques. N'a-t-on pas vu l'organe officiel de la démocratie allemande, le *Vorwärts*, dans son numéro du 12 janvier 1892, donner une statistique des gains d'un certain nombre d'établissements industriels

dans les 3 années 1888-90, en négligeant d'informer ses lecteurs que ce qu'il donnait sous le nom de dividende, c'était le total des dividendes reçus par les actionnaires pendant les 3 années en question, ce qui lui permettait d'arriver à des chiffres de 60 à 83 0/0 (d'ailleurs exceptionnels)?

Nous avons vu quels résultats d'ensemble on pouvait tirer des documents qu'il nous a été possible d'utiliser, et combien minime était, en général, le montant des bénéfices industriels.

Mais on peut pousser plus loin la curiosité et se demander quel avantage les ouvriers retireraient de la suppression des entrepreneurs et du partage égal entre eux des bénéfices autrefois perçus par les capitalistes.

La question a déjà reçu sa solution à diverses reprises, et avant d'exposer les données nouvelles que nous permettent d'utiliser les bureaux américains du travail, rappelons que déjà le calcul avait été fait en 1884 pour les charbonnages de la Belgique et du Nord de la France. Le ministre belge du commerce et de l'industrie indiquait à cette date que les produits se répartissaient de la façon suivante :

Ouvriers.	56.61
Capital	1.26
Frais	42.13
	100.00

Il déduisait de ces proportions que si l'on avait distribué aux ouvriers la part du capital, ils auraient eu à

peu près 7 centimes comme supplément de salaire journalier (1).

M. Pernolet (2), faisant les comptes de l'exploitation des houillères du Nord, finit par dire que si l'on considère une longue suite d'années, les dividendes touchés par les actionnaires ne représentent guère que la valeur d'un bock de bière par journée d'ouvrier.

L'enquête du Massachusets, dont nous nous sommes déjà servi à plusieurs reprises, nous apporte des résultats plus précis, mais pas très sensiblement différents (3).

Si dans les 10.013 établissements ayant répondu à l'enquête, on avait ajouté aux salaires les profits *nets*, on serait arrivé au résultat suivant :

	Private firms.	Corporations.	Ensemble des établissements.
Rémunération annuelle des employés................	$ 362.23	233.22	351.02
Addition possible si les profits nets étaient ajoutés aux salaires.................	37.47	89.44	57.55
Revenu total après la réunion des profits aux salaires....	399.70	322.66	408.57
Soit accroissement de	10.34 0/0	26.84 0/0	16.40 0/0

Ce serait donc moins de 1/6 qui serait ajouté à la rémunération annuelle des ouvriers ou employés.

Si maintenant on ajoutait aux salaires les profits

(1) *Annales Parlementaires de Belgique*, 30 mars 1884, p. 757.
(2) Cité par Vilfredo Pareto, *Cours d'Econ. polit.*, § 968.
(3) P. 571 du *Report* de mars 1891.

bruts pour les répartir entre les ouvriers, on arriverait à une augmentation moyenne de 54.37 0/0. Mais on sait que ce profit brut diffère du profit net en ce qu'on n'en a pas déduit les frais de vente et la prime de dépréciation (qui pèseraient sur les ouvriers aussi bien que sur les entrepreneurs actuels) et l'intérêt du capital à 5 0/0 (qu'ils auraient à payer à moins d'expropriation à leur profit).

Il faudrait d'autre part tenir compte que du jour où les entrepreneurs seraient privés de leurs profits, ils viendraient grossir le nombre des salariés. Or si l'on ajoute les profits aux salaires d'une part, et si d'autre part on ajoute au chiffre des co-partageants le nombre des entrepreneurs existant à l'époque où l'enquête a été faite, on arrive à ce résultat, un peu étrange, que le salarié qui recevait un revenu moyen de $ 351.02, recevrait, par suite du partage égal entre patrons et ouvriers $ 349.47, soit 0.44 0/0 de moins qu'auparavant.

Il est probable que la valeur absolue de ces chiffres est contestable et que des rectifications de détail pourraient y être apportées. Mais on peut du moins en retirer cet enseignement que si l'on répartissait également, entre patrons et ouvriers, les bénéfices industriels, il ne s'en suivrait qu'une hausse insignifiante de salaires.

On ne voit donc pas bien ce que les salariés gagneraient à la disparition des entrepreneurs, au moins au simple point de vue pécuniaire.

On voit très bien, en revanche, ce que les consom-

mateurs y perdraient, et j'ai trop insisté au cours de cette étude sur le rôle spécial de l'entrepreneur pour qu'il soit nécessaire d'y revenir. Quel que soit le mode de production que l'on nous fasse espérer pour remédier à leur suppression, production collectiviste, ou production coopérative, il aurait pour résultat d'anéantir la liberté des besoins individuels. De telles organisations, en effet, ne seraient souhaitables que dans la mesure où elles auraient pour but de mettre fin à ce que l'on a appelé l'anarchie dans la production, aux gaspillages résultant d'une imparfaite adaptation de la production aux besoins sociaux.

Or ce résultat ne pourrait être atteint qu'autant que les besoins à satisfaire seraient des besoins faciles à prévoir et réguliers. Mais la production collective serait exposée à beaucoup plus d'erreurs et de gaspillages que ne l'est la production individuelle elle-même, lorsqu'il s'agirait de parer à des besoins sortant de l'ordinaire. Une seule solution, radicale il est vrai, pourraitéviter ce danger. Ce serait de décider qu'on ne satisfera qu'aux besoins les plus élémentaires et les plus généraux (1).

La netteté d'un tel principe n'est pas sans faire reculer même les collectivistes les plus convaincus.

(1) Cela est vrai même pour les sociétés coopératives de consommation qui ne peuvent présenter d'avantages que si tous leurs membres se soumettent à la nécessité d'une consommation identique.

M. Georges Renard propose de laisser à l'initiative individuelle le soin de satisfaire les besoins autres que les besoins primaires. Et M. Merlino (1) déclare sans ambages qu'il est impossible de connaître les industries qui conviennent au pays si le régulateur de la concurrence fait défaut.

Il ne reste donc plus qu'un terrain sur lequel la question pourrait être portée, c'est le terrain philosophique et moral. Peut-être pourrait-on soutenir que l'idéal à atteindre consiste précisément dans le renoncement à la satisfaction de nos besoins, dans l'ascétisme, dans l'horreur de toute jouissance matérielle ou même intellectuelle : à quoi certains pourraient répondre que l'homme n'est point ici dans une vallée de larmes, qu'il doit savourer pleinement la joie de vivre, développer dans toutes les directions ses forces et son intelligence, multiplier et diversifier ses besoins à l'infini.

A cette question je n'ai pas à répondre, car elle déborde singulièrement le cadre purement économique de cette étude. Il me suffit d'avoir montré que c'était à elle qu'aboutissait en définitive toute critique d'une organisation de la production basée sur la recherche du profit individuel ; qu'il fallait consentir à l'uniformisation des besoins humains avant de songer à blanchir quelque peu l'âme du commerce qui est actuellement bien

(1) *Formes et essence du socialisme*. Giard et Brière, Paris, 1898, p. 142.

noire, puisque cette âme c'est la concurrence (1), et que c'est à cette seule condition qu'il est permis de rêver « une époque heureuse où l'abolition du profit ayant non pas tari, mais ralenti quelque peu la source des richesses qui coule aujourd'hui à gros bouillons mais toute trouble, cette source pourra prendre un cours plus paisible, assez paisible pour refléter un coin du ciel (2) ».

(1) V. Ch. Gide, *Coopération ou concurrence*, p. 228 de son recueil de conférences intitulé la *Coopération*, Paris, Larose, 1900.
(2) *Id.*

TABLE DES MATIÈRES

Imp. J. Thevenot. — Saint-Dizier (Haute-Marne).

Imp. J. Thevenot, Saint-Dizier (Haute-Marne)